



CONSEJO DE DIRECCION

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

COMITE DE REDACCION

José Luis Argudo Périz
Pedro Luis Blasco Aznar
M^a Dolores de Pedro Herrera
M^a Mar del Rincón Ruiz
Carmen Gallego Ranedo
José M^a García Ferrández
Carmen Samper Blasco
Carlos Javier Sanz Santolaria
M^a Teresa Solas Picó
Gloria Tena Tena

EDITA

Universidad de Zaragoza
Escuela Universitaria de Estudios Sociales

REDACCION, SUSCRIPCIONES Y SERVICIO DE CANJE

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

IMPRIME

Coop. de Artes Gráficas
LIBRERIA GENERAL
2000 / n.º 12
I.S.S.N.: 1132-192X
Depósito legal: Z.2935 — 1991



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

<i>Crecimiento y especialización de la economía aragonesa, evolución del empleo y estructura de la empresa industrial</i>	
Nuria Alcalde, Jaime Vallés.....	5
<i>El análisis de estados financieros desde una perspectiva patrimonial</i>	
Fco. Javier Sanz Santolaria.....	33
<i>El elemento volitivo de la adopción</i>	
José Luis Artero Felipe	53
<i>El giro dialógico de las ciencias sociales: hacia la comprensión de una metodología dialógica</i>	
Carmen Elboj Saso, Jesús Gómez Alonso.....	77
<i>Ciencia, palabras, miradas y Trabajo Social</i>	
Chaime Marcuello Servós.....	95
<i>La menopausia y la edad media de las mujeres: un análisis antropológico</i>	
Raquel Santiso Sanz.....	115
<i>Ironía, humor e inferencia: procesos cognitivos. Tendencias creativas en la publicidad actual</i>	
Manuela Catalá Pérez.....	129
<i>La transformación de las relaciones centro-periferia en la ciudad del siglo XX: el caso de Zaragoza</i>	
Juan Miguel Royo Abenia.....	143
<i>La conducta humana frente a los riesgos laborales. Determinantes individuales y grupales</i>	
Esther Puyal Español.....	157
<i>Seguridad y salud en el ámbito de trabajo temporal</i>	
Juan José Arbués Salazar	185



Crecimiento y especialización de la economía aragonesa, evolución del empleo y estructura de la empresa industrial

NURIA ALCALDE FRADEJAS
JAIME VALLÉS GIMÉNEZ

DPTO. DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

En el presente artículo se abordan cinco cuestiones. En primer lugar, se analizan algunos indicadores básicos de la economía aragonesa y su posición relativa dentro de España y la Unión Europea. Seguidamente y, atendiendo a la evolución del VAB, se revisa el comportamiento mostrado por la estructura sectorial de la economía aragonesa y sus provincias en comparación con la nacional durante el período comprendido entre 1993-1997. Posteriormente, se examina la relación que existe entre la estructura sectorial aragonesa y las tasas de desarrollo económico que ha mostrado dicha región a lo largo del período mencionado a través del análisis *shift-share*. En el cuarto apartado, se analiza la evolución del mercado laboral en Aragón y sus tres provincias durante el período 1993-1998, comparándola con la experimentada en el mismo período por el mercado laboral español. Finalmente, intentamos descender al ámbito empresarial para destacar el papel que ha jugado la

estructura de la empresa industrial aragonesa durante el período estudiado.

Palabras clave: Economía aragonesa, estructura sectorial, análisis shift-share, mercado de trabajo, estructura de la empresa industrial

Crecimiento y especialización de la economía aragonesa, evolución del empleo y estructura de la empresa industrial



Nuria Alcalde Fradejas
Jaime Vallés Giménez

1. Introducción

Antes de pasar a revisar los aspectos principales de nuestro trabajo, debemos realizar algunos apuntes metodológicos en los que se basa nuestro estudio. En concreto, dos cuestiones requieren nuestra atención. En primer lugar, tenemos que aclarar la elección del período analizado, que por lo general abarca la etapa comprendida entre 1993 y 1997, lo que supone renunciar al estudio de las modificaciones en la estructura productiva a largo plazo.¹ Esta decisión quedaría justificada por una serie de ventajas relativas al contexto económico interno y externo.

Entre las primeras, podemos destacar que este análisis evita que algunas magnitudes económicas analizadas sufran modificaciones sensibles por hechos puntuales que tuvieron lugar en los años ochenta, como la instalación de la factoría de General Motors o la creciente prestación de servicios por parte de la Diputación General de Aragón. Entre las ventajas externas que supone reducir el período objeto de estudio, podemos apuntar que el análisis abarca desde la creación del Mercado Unico europeo, por lo que empieza una vez que se ha llevado a cabo la mayor parte del proceso de apertura paulatina y el ajuste de la estructura productiva a la creciente competencia exterior.

¹ A partir de distintas fuentes estadísticas se han realizado un conjunto de estudios para la economía aragonesa a más largo plazo, pudiéndose consultar entre otros: Serrano (1990, 1991) para el período 1960-89 y Serrano (1994) para el período 1989-93; Biescas (1995) para el período 1960-93; Trivez (1998) para el período 1976-96; y, finalmente, Ruiz Arbe (1998) para el período 1955-97.

Junto a estas cuestiones, es preciso mencionar que la Encuesta Industrial se trunca en 1992, modificando los criterios empleados para la elaboración de la información que suministra, por lo que no es posible disponer de series homogéneas comparables y lo suficientemente amplias para analizar simultáneamente la estructura productiva y las características de la empresa industrial aragonesa, lo que nos permite enlazar con el segundo aspecto metodológico al que queríamos referirnos, las fuentes estadísticas.

Respecto a éstas, y visto el comentario anterior sobre la Encuesta Industrial, hay que mencionar que hemos optado, para el estudio de la estructura productiva, por la información que suministra el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) sobre el valor añadido bruto a coste de factores y pesetas constantes de 1986, por lo que la disponibilidad de datos actualizados se limita a 1997. Esta elección condiciona las posibilidades de nuestro estudio, en el que debemos trabajar con un menor nivel de desagregación sectorial al que permitiría la utilización de datos de Contabilidad Regional (CRE), pero, sin embargo, permite descender al análisis provincial. En cuanto a los datos sobre el mercado laboral, éstos se han obtenido a partir de los resultados de la Encuesta de Población Activa.

Vistas estas puntualizaciones metodológicas, hemos estructurado nuestro trabajo en seis epígrafes. En el primer apartado revisamos los rasgos básicos de la economía aragonesa y su posición relativa en algunos indicadores económicos con respecto a España y Europa. En el segundo epígrafe se analiza la estructura productiva y la especialización relativa de Aragón y sus provincias en las distintas ramas de actividad atendiendo al peso de cada una de ellas en el VAB. El tercer apartado lo dedicamos a realizar el estudio shift-share para determinar cómo influye la estructura productiva en el desarrollo económico de Aragón y sus provincias. El cuarto apartado recoge la evolución del mercado laboral desde 1993. El quinto epígrafe abarca una revisión de las principales modificaciones que han sufrido las características básicas de la empresa industrial aragonesa durante el período 1993-1997. Por último, concluiremos con algunas reflexiones generales.

2. Rasgos generales de la economía aragonesa

La comunidad autónoma de Aragón, integrada en uno de los ejes expansivos de la economía española, el Valle del Ebro, cuenta con una extensión de 47.724 km², el 9,43% de la superficie española, tal y como se desprende de la *tabla 1*.

El PIB per cápita de Aragón se sitúa un 11,8% por encima de la media nacional y la tasa de paro, como otro indicador del nivel de bienestar de una población, también se muestra favorable para la economía aragonesa, un 11,38% frente a un 18,8% para el conjunto de España.

Esta buena posición relativa esconde, no obstante, ciertos aspectos negativos de la economía aragonesa. Durante la década de los 90, nuestra región ha perdido peso demográfico dentro del conjunto nacional, presentando además una de las mayores tasas de envejecimiento de España. Según el censo de

Concepto	Unidad	Año	Aragón	España
Población de derecho	Habitante	1998	1.183.234	39.852.651
Superficie	Km ²	1991	47.724	505.990
Densidad de población	Habitante/Km ²	1998	24,8	78,76
Poblac.de 16 años y más	Miles de personas	1998	996,1	32.534
Tasa de actividad	% de población activa sobre pob. de 16 y más años	1998	49,9	49
Tasa de paro	% de parados sobre la población activa	1998	11,4	18,8
Población ocupada	Miles de personas	1998	432,3	13204,9
En agricultura	% del total de ocupados	1998	9,9	8,03
En industria	% del total de ocupados	1998	25,4	20,5
En construcción	% del total de ocupados	1998	7,26	9,9
En servicios	% del total de ocupados	1998	57,43	61,56
VAB al coste de factores	Millones de pesetas de 1986	1997	1.508.920	44.721.194
En agricultura	% del VAB	1997	12,38	7,27
En industria	% del VAB	1997	29,84	25,93
En construcción	% del VAB	1997	6,13	6,97
En servicios	% del VAB	1997	51,65	59,84
PIB por habitante	Pesetas corrientes	1996	2.093.219	1.872.121

Fuente:Elaboración propia a partir de datos suministrados por el Instituto Aragonés de Estadística (IAE).

Tabla 1.Rasgos básicos de la región

1991, un 17,9% de la población aragonesa supera los 65 años, frente a tan sólo un 13,7% en el conjunto de España. A esto hay que unir una baja densidad de población, aspecto que, sin duda, supone una limitación importante a la capacidad de la economía aragonesa para generar riqueza. Actualmente, Aragón supone cerca del 10% del territorio español y aglutina al 2,97% de los españoles, por lo que su densidad de población se sitúa en algo menos de 25 habitantes por km², una de las más bajas de España.

Otro aspecto negativo de la economía aragonesa que queda oculto al considerar las cifras de la región en su conjunto es la gran desigualdad existente entre sus tres provincias, consecuencia de un crecimiento de tipo dual, motivado, como indica Trívez (1996), por la localización de los principales factores productivos y de desarrollo en torno a la capital regional. Así, el 71,1% de la población aragonesa y el 71,5% del VAB generado en la región se concentran en la provincia de Zaragoza.

Por tanto, aunque Aragón en su conjunto presenta una buena posición relativa frente a España en algunos indicadores como el PIB per cápita o la tasa de paro, afronta también problemas importantes como la pérdida de peso demográfico, la baja densidad de población o la desvertebración de su territorio.

Para terminar este epígrafe, y comparando ahora la situación de Aragón y España con la de sus socios europeos, hay que señalar que el PIB per cápita aragonés y español se sitúan por debajo de la media comunitaria, como muestra la *tabla 2*. Además, cabe

	Superficie (Km ²)	Densidad (1994)	Mercado de trabajo (1996)				PIB por habitante (1994)	
			Tasa de Actividad	Grado de dependencia*	Tasa de paro			
					Total	Hombres		Mujeres
EUR15	3.191.120	116	55,3	1,2	10,9	9,7	12,4	100
ESPAÑA	505.990	78	48,8	1,4	22,3	17,8	29,5	62
ARAGON	47.724	25	47,3	1,4	15,2	9,6	25	70

* $\left[\frac{(\text{Pob.} < 15 \text{ años}) + (\text{Pob.} > 64 \text{ años})}{\text{Población comprendida entre los 15 y 64 años}} \right]$

Fuente: Eurostat. Regiones. Anuario Estadístico, 1997.

Tabla 2. Aragón y España en la Unión Europea

destacar como un problema importante, que afecta tanto a la economía aragonesa como a la española en su conjunto, el elevado índice de paro existente entre las mujeres, un 25% en Aragón y un 29,5% en España, frente a un 12,5% en Europa.

3. Crecimiento y especialización de la economía aragonesa

Durante el período 1993-1997, la economía aragonesa ha crecido algo menos que la española. El VAB a coste de factores en pesetas constantes se ha incrementado en Aragón un 11,55% frente a un crecimiento del 12,89% experimentado por la economía española. Realizando el análisis por provincias, las tres han crecido menos que la economía española y únicamente Zaragoza ha crecido por encima de la media regional. El VAB ha aumentado en la provincia de Zaragoza en un 11,78%, mientras que en Huesca y Teruel el crecimiento ha sido del 11,43% y 10,26%, respectivamente.

En la *tabla 3* aparecen las tasas de crecimiento medias anuales acumulativas registradas por cada uno de los 4 grandes sectores de la economía a lo largo del período 1993-1997. Tanto a escala provincial como regional, dos sectores se muestran especialmente dinámicos, el agrícola y el industrial, con tasas de crecimiento superiores a las del conjunto del VAB. En el ámbito nacional, a estos dos sectores hay que añadir el de la construc-

	Huesca	Teruel	Zaragoza	Aragón	España
1. Sector agrícola-pesquero	4,46%	3,44%	2,64%	3,40%	3,80%
2. Sector industrial y energía	2,98%	2,65%	4,75%	4,30%	4,25%
3. Construcción e ingeniería	2,31%	0,86%	1,36%	1,48%	3,16%
4. Sector comercio y servicios	1,92%	2,12%	1,93%	1,95%	2,50%
5. VAB a coste de factores	2,74%	2,47%	2,82%	2,77%	3,08%
VAB agrario	4,46%	3,44%	2,64%	3,40%	3,80%
VAB no agrario	2,23%	2,20%	2,84%	2,68%	3,02%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV.

Tabla 3. Tasas de crecimiento del VAB sectorial. Período 1993-97
(Tasas medias anuales acumulativas)

ción, cuyo crecimiento también ha sido superior al del VAB total (un 3,16%, frente a un 3,08%). El sector servicios ha sido el menos dinámico en el ámbito nacional, mientras que a escala regional lo ha sido el de la construcción, si bien, el sector servicios también ha crecido por debajo del VAB total.

Para profundizar algo más en el análisis por sectores, se presenta en la *tabla 4* la composición sectorial del VAB en cada una de las economías consideradas. Como se observa, la provincia de Zaragoza es la que tiene una composición sectorial más parecida a la de la economía española. Entre las tres provincias aragonesas existen, sin embargo, grandes diferencias. Así, mientras en Zaragoza el sector agrícola supone tan sólo un 8% del VAB, en Huesca y Teruel el peso de este sector supera el 22%. El sector industrial, con un peso relativo superior al 30% en Zaragoza y Teruel, apenas alcanza el 20% en la provincia de Huesca. Por último, el sector servicios tiene un peso relativo mucho más bajo en Teruel que en las otras dos provincias.

	Huesca	Teruel	Zaragoza	Aragón	España
1. Sector agrícola-pesquero	23,96%	22,26%	8,05%	12,38%	7,27%
2. Sector industrial y energía	19,74%	30,63%	32,18%	29,84%	25,93%
3. Construcción e ingeniería	7,13%	7,38%	5,69%	6,13%	6,97%
4. Sector comercio y servicios	49,16%	39,74%	54,09%	51,65%	59,84%
5. VAB a coste de factores	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV.

Tabla 4. Participaciones sectoriales en el VAB total (1997)

Al considerar la región en su conjunto, la composición sectorial de la economía aragonesa es muy similar a la de la provincia de Zaragoza, dado el problema de desvertebración territorial al que hemos aludido antes. Así, Huesca y Teruel consideradas conjuntamente, apenas suponen el 28,5% del VAB aragonés, como se pone de manifiesto en la *tabla 5*.

Para completar el análisis de la importancia de cada uno de los sectores, se han calculado los coeficientes de especialización sectoriales para cada una de las provincias aragonesas. El coeficiente de especialización sectorial o coeficiente de localización pone en relación la participación de un sector en la provin-

	Huesca	Teruel	Zaragoza	Aragón
1. Sector agrícola-pesquero	33,71%	19,77%	46,52%	100,00%
2. Sector industrial y energía	11,52%	11,29%	77,19%	100,00%
3. Construcción e ingeniería	20,27%	13,24%	66,48%	100,00%
4. Sector comercio y servicios	16,58%	8,46%	74,96%	100,00%
5. VAB a coste de factores	17,42%	11,00%	71,58%	100,00%

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV.

Tabla 5. Participación provincial en el VAB regional (1997)

cia con la participación de ese mismo sector a escala nacional. La provincia estará especializada en un sector cuando el coeficiente de localización sea mayor que 1, es decir, cuando el peso del sector en la provincia sea mayor que su peso en la nación. El coeficiente de localización del sector «i» en la provincia «j» (CL_{ij}) se define como:

$$CL_{ij} = \frac{VAB_{ij} / VAB_j}{VAB_{iE} / VAB_E}$$

siendo: VAB_{ij} , VAB_{iE} el valor añadido bruto aportado por el sector «i» en la provincia «j» y España, respectivamente, y VAB_j y VAB_E los valores añadidos brutos totales de la provincia «j» y España.

En la *tabla 6* se vuelve a poner de manifiesto el sesgo rural de las economías de Huesca y Teruel que, como se observa, están fuertemente especializadas en el sector agrícola. El peso relativo del sector agrícola en el VAB nacional se triplica en el

	Huesca	Teruel	Zaragoza	Aragón
1. Sector agrícola-pesquero	3,30	3,06	1,11	1,70
2. Sector industrial y energía	0,76	1,18	1,24	1,15
3. Construcción e ingeniería	1,02	1,06	0,82	0,88
4. Sector comercio y servicios	0,82	0,66	0,90	0,86

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV.

Tabla 6. Coeficientes de localización atendiendo al VAB (1997)

caso de las provincias de Huesca y Teruel. En el sector industrial aparecen especializadas las provincias de Teruel y Zaragoza, mientras Huesca muestra un coeficiente de especialización inferior a 1. Por el contrario, en el sector de la construcción aparecen ligeramente especializadas las provincias de Huesca y Teruel, frente a la subespecialización de Zaragoza, donde este sector tiene un peso relativo inferior al que presenta en la economía nacional. Por último, y en lo que respecta al sector servicios, las tres provincias muestran un coeficiente de especialización inferior a 1, si bien, es la provincia de Zaragoza la que muestra una menor subespecialización en dicho sector.

Una medida agregada de la especialización de cada una de las provincias puede obtenerse a partir del coeficiente de especialización provincial, cuyo valor está comprendido entre 0 y 1. La provincia está más especializada cuanto más se aproxima su valor a 1, y menos, cuanto más se aproxima a 0. Si el coeficiente es igual a 0, la provincia tiene la misma composición sectorial que la nación. El coeficiente de especialización de la provincia «j» (CEP_j), se define como:

$$CEP_j = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{VAB_{ij}}{VAB_j} - \frac{VAB_{iE}}{VAB_E} \right|$$

Este coeficiente, mostrado en la *tabla 7*, se ha mantenido prácticamente constante en las tres provincias a lo largo del período 1993-1997. Como ya habíamos comentado, es la provincia de Zaragoza la que tiene una composición sectorial más parecida a la economía española, mientras que Teruel es la pro-

	<i>Huesca</i>	<i>Teruel</i>	<i>Zaragoza</i>	<i>Aragón</i>
1993	0,16	0,21	0,06	0,08
1997	0,17	0,20	0,07	0,09

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV.

Tabla 7. Coeficientes de especialización provincial

vincia más especializada, con un valor del coeficiente de especialización provincial más alejado de 0.

4. Componente sectorial del crecimiento

Como acabamos de ver, el crecimiento en Aragón a lo largo del período estudiado ha sido menor que en España. En consecuencia, vamos a analizar si este menor crecimiento ha sido debido a una mala composición sectorial de la economía aragonesa, a la ausencia de ventajas locacionales, o a ambas cosas. Para determinar qué elementos de la estructura económica de la región son los más dinámicos, se suele utilizar el análisis *shift-share*, que consiste en descomponer el crecimiento de una región o de un sector o actividad productiva perteneciente a la misma, para un período de tiempo dado, en dos elementos: el efecto atribuido al crecimiento nacional (ECN) y el efecto neto total (ENT).

El efecto nacional representa el crecimiento que habría experimentado el sector «i» en la región «j» si su tasa de crecimiento hubiese sido la media nacional. Por tanto, es un valor ficticio que recoge el efecto de arrastre de la economía nacional. El efecto neto total, para cada región y sector, representa el crecimiento diferencial con respecto a la media nacional, por lo que es el que debe atribuirse a las peculiaridades propias de la región o del sector productivo considerado, siendo posible distinguir dentro del mismo dos componentes: Efecto estructural o sectorial comparado (EE), que depende de la estructura productiva de la región y de la variación sufrida por el sector en la región achacable a la que ha tenido lugar en aquél para todo el país, y Efecto diferencial o regional comparado (ED), que detecta el comportamiento diferencial en cada sector de la región respecto al ámbito nacional y es fruto de una subespecialización o de un dinamismo particular.²

2 Por tanto, si denominamos por el subíndice «i» a las actividades productivas, por el subíndice «j» a la región, y por el subíndice «n» al total nacional, para un período de tiempo considerado, la variación del VAB para un sector «i» en una jurisdicción dada será: $DVAB_{ij} = ECN + ENT$, siendo $ECN = VAB_{ij} - DVAB_n$. Por otra parte, el $ENT = EE + ED$, siendo $EE = VAB_{ij} (DVAB_{in} - DVAB_n)$ y $ED = VAB_{ij} (DVAB_{ij} - DVAB_{in})$. Los resultados para Aragón durante las dos fases del período comprendidas entre 1993-97 pueden verse en las *tablas 8, 9, 10 y 11* del anexo.

La conclusión que podemos extraer para todo el período analizado (1993-97) es que Aragón presenta un pobre comportamiento regional ($ENT = -18.146$), esto es, ha crecido por debajo de la media nacional, debido exclusivamente a sus desventajas locacionales, escaso impulso sectorial, o poco dinamismo competitivo ($ED = -25.341$), ya que la estructura productiva muestra un impacto positivo ($EE = 7.195$). No obstante, si procedemos a descomponer este resultado en las dos etapas objeto de estudio, las conclusiones son bien distintas.

Así, si consideramos la fase más expansiva (1995-97), podemos ver como Aragón muestra un saldo positivo ($ENT = 6.686$), derivado de su estructura sectorial ($EE = 13.798$), frente al freno que significaron para su crecimiento las ventajas comparativas ($ED = -7.111$). Sin embargo, si consideramos la fase menos expansiva del período estudiado (1993-95), la debilidad de las ventajas locacionales ($ED = -17.288$), así como una desfavorable composición sectorial ($EE = -5.999$), han obstaculizado el crecimiento regional, dando como resultado un saldo muy negativo ($ENT = -23.287$), que muestra un crecimiento muy por debajo del nacional.

Dado este comportamiento diferenciado para cada una de las fases del ciclo, podemos concluir que Aragón muestra un comportamiento dual a lo largo del período analizado. En la etapa más expansiva crece a ritmos mayores que la economía nacional, encontrándose la explicación en una estructura productiva favorable, mientras que durante la fase de despegue del crecimiento económico, muestra un comportamiento mucho peor que el conjunto de la economía española, debido a las desventajas locacionales y también, aunque en menor medida, a una inadecuada estructura productiva. El saldo final para todo el período muestra un crecimiento inferior al nacional que se debe a las desventajas locacionales o competitivas de la economía aragonesa.

Si descendemos a escala sectorial, podemos clasificar el comportamiento de los sectores durante 1993-97 en cuatro tipos diferenciados en función de que sus efectos estructurales y diferenciales sean positivos o negativos. Así, las actividades que han contribuido de una forma decisiva para el crecimiento económico fueron la industria y, en menor medida, la agricultura, que presenta ventajas estructurales, frente al freno que supuso

la construcción y sobre todo el sector servicios, que ha supuesto un gran obstáculo para el desarrollo regional³.

Si procedemos a concretar más el análisis por provincias, por lo que se toma como referente el comportamiento de Aragón, y atendiendo a la *tabla 12*, el grupo I, constituido por servicios en Huesca y Zaragoza y construcción en Teruel y Zaragoza, es el que peor comportamiento presenta, al arrojar signos negativos en el efecto neto total y sus dos componentes. En el extremo opuesto se encuentra el grupo IV, que exhibe efectos estructurales y diferenciales positivos, por lo que el efecto neto total muestra el mismo signo. Las actividades provinciales integrantes

	$EE < 0$	$EE > 0$	
ED < 0	Servicios en Huesca y Zaragoza Construcción en Teruel y Zaragoza	Industria en Huesca (+) y Teruel (-) Agricultura en Zaragoza (-)	I II
ED > 0	Construcción en Huesca (-) Servicios en Teruel (-)	Agricultura en Huesca y Teruel Industria en Zaragoza	III IV

Tabla 12. Tipología sectorial según el análisis *shift-share* del VAB por provincias (1993-97)

3 Como hacen Trívez (1998, pp.202-207) y Biescas (1995, p.201), también suele abordarse el análisis de la dinamicidad de los sectores, comparando la evolución de cada sector con el total regional y la evolución de ese mismo sector en el ámbito nacional. Por tanto, tendremos cuatro grupos distintos de sectores: a) sectores que crecen más que el VAB total regional y, además, su crecimiento es superior al correspondiente al mismo sector a escala nacional. Estos sectores son dinámicos, tanto dentro de la región como en términos comparativos con España; b) sectores que crecen más que el VAB regional, pero menos en Aragón que en España, presentando desventajas relativas respecto a sus homólogos nacionales; c) sectores que crecen menos que el VAB regional, pero más que el sector en España; y d) sectores que crecen menos en ambos casos, por lo que son sectores poco dinámicos y con desventajas relativas. No obstante, obsérvese que en nuestro caso no es necesario realizar dicho análisis, puesto que la comparación de cada sector con el total regional se realizó en el epígrafe anterior, y la confrontación con su homólogo nacional se corresponde con el efecto diferencial.

de este grupo son agricultura en Huesca y Teruel e industria en Zaragoza, que se caracterizan por ser sectores dinámicos en el contexto regional, además de mostrar crecimientos superiores a las medias de dichas actividades a escala regional.

El grupo II abarca tres sectores en los que, aun siendo su comportamiento en el ámbito regional favorable, el crecimiento de dichos sectores se ha visto frenado por el escaso impulso de sus tasas de crecimiento, que son inferiores a las que presentan sus homólogas en el ámbito regional. El comportamiento de las dos actividades incluidas en el grupo III es el simétrico, esto es, un efecto estructural negativo y presencia de ventajas locacionales. De estas cinco actividades, tan sólo una muestra un efecto neto total positivo, la industria en Huesca. En el grupo II, pese a que su efecto estructural es positivo para la industria en Teruel y la Agricultura en Zaragoza, las desventajas locacionales compensan este resultado, mientras que en el grupo III, construcción en Huesca y servicios en Teruel muestra un efecto diferencial positivo que es anulado por el efecto estructural.

Si descomponemos el análisis en las dos fases analizadas, podemos observar en las *tablas 13 y 9-11* del anexo, como la provincia que más frena el despegue del crecimiento económico en Aragón es Teruel, mientras que Huesca presenta un efecto neto total negativo debido solamente al efecto estructural, y Zaragoza presenta todos los saldos positivos. Las actividades que suponen un mayor freno durante el período 1993-95 son la agricultura en Teruel y Zaragoza y los servicios en Zaragoza.

Por otra parte, como puede verse en la *tabla 14 y 9-11* del anexo, las provincias que arrastran a la economía aragonesa en la

	$EE < 0$	$EE > 0$
ED < 0	Agricultura en Teruel y Zaragoza Servicios en Zaragoza	Industria en Huesca (+) y Teruel (+) Construcción en Teruel (-)
	I	II
ED > 0	Agricultura en Huesca (-) Construcción en Huesca y Zaragoza	Servicios en Huesca (-) y Teruel (-) Industria en Zaragoza
	III	IV

Tabla 13. Tipología sectorial según el análisis *shift-share* del VAB por provincias (1993-95)

	$EE < 0$	$EE > 0$
ED < 0	Industria en Huesca y Teruel Servicios en Huesca y Teruel Construcción en Zaragoza	Agricultura en Huesca (+)
	I	II
ED > 0	Construcción en Huesca (-) y Teruel (-) Industria en Zaragoza (-) Servicios en Zaragoza (-)	Agricultura en Teruel y Zaragoza
	III	IV

Tabla 14. Tipología sectorial según el análisis *shift-share* del VAB por provincias (1995-97)

fase más expansiva del período objeto de estudio (1995-97) son Huesca y Teruel, con un efecto neto total positivo, aunque efectos diferenciales negativos, actuando como motores del mayor crecimiento la agricultura en Teruel y Zaragoza, en menor medida la agricultura en Huesca, y como elemento de freno la industria y los servicios en Huesca y Teruel y la construcción en Zaragoza.

5. Evolución del empleo

Durante el período 1993-1998 se han creado algo más de 42.000 empleos netos en Aragón, el 74% de ellos en la provincia de Zaragoza. Esta variación supone un incremento porcentual de 10,79% en el número de ocupados en Aragón, algo menos del incremento experimentado por la población ocupada en el conjunto de España, un 11,55%, como se puede ver en la *tabla 15*.

	<i>Huesca</i>	<i>Teruel</i>	<i>Zaragoza</i>	<i>Aragón</i>	<i>España</i>
<i>Agricultura</i>	-8,96%	19,29%	-29,92%	-13,85%	-11,46%
<i>Industria</i>	11,43%	3,95%	22,75%	19,04%	6,62%
<i>Construcción</i>	-8,54%	11,99%	-17,12%	-9,67%	20,08%
<i>Servicios</i>	9,62%	14,63%	17,51%	16,29%	15,94%
<i>Total</i>	4,35%	13,27%	11,22%	10,79%	11,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa.

Tabla 15. Variación porcentual de la población ocupada en el período 1993-98

Por su parte, la población activa ha crecido en Aragón un 4,21%, frente a un crecimiento de 6,18% en el conjunto de España (tabla 16). Como consecuencia, por tanto, de que el crecimiento en el número de ocupados ha sido superior al crecimiento de la población activa, la tasa de paro se ha reducido en ambas economías, y de forma más importante en el caso de Aragón, que ha visto mejorar la posición de su tasa de paro con respecto a la española, posición que ya resultaba favorable en 1993. Así, en 1998, la tasa de paro se sitúa en Aragón en un 11,4% y en España en un 18,8% (tabla 17).

El descenso en la tasa de paro se ha registrado también en las tres provincias aragonesas y de forma muy importante en la provincia de Zaragoza, que ha pasado de tener una tasa de paro del 18,2% en 1993 al 12% en 1998.

	Huesca	Teruel	Zaragoza	Aragón	España
Agricultura	-7,62%	18,30%	-28,77%	-13,28%	-8,83%
Industria	5,65%	-5,68%	12,11%	9,08%	-3,11%
Construcción	-13,19%	0,06%	-23,43%	-17,20%	1,07%
Servicios	10,39%	14,91%	11,12%	11,65%	11,92%
No clasificable	-17,84%	4,58%	-17,03%	-14,99%	15,15%
Total	2,19%	9,56%	3,32%	4,21%	6,18%

*Sin empleo anterior o han dejado su empleo hace más de tres años.

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa.

Tabla 16. Variación porcentual de la población activa en el período 1993-97

	Huesca		Teruel		Zaragoza		Aragón		España	
	1993	1998	1993	1998	1993	1998	1993	1998	1993	1998
Agricultura	1,1%	2,5%	2,8%	2,0%	3,5%	5,0%	2,9%	3,5%	15,1%	17,5%
Industria	10,1%	5,2%	15,1%	6,4%	14,8%	6,7%	14,3%	6,5%	17,0%	8,7%
Construcción	11,4%	6,6%	14,5%	4,3%	18,5%	11,7%	16,7%	9,2%	28,9%	15,5%
Servicios	8,7%	9,3%	7,4%	7,6%	12,2%	7,2%	11,1%	7,4%	13,6%	10,5%
Total	12,6%	10,7%	12,1%	9,2%	18,2%	12,0%	16,6%	11,4%	22,7%	18,8%

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa.

Tabla 17. Tasa de paro

La mayor tasa de actividad, porcentaje de población activa sobre el conjunto de población de 16 años y más, se da en la provincia de Zaragoza, que muestra valores muy próximos a los del conjunto de España (*tabla 18*).

	<i>Huesca</i>	<i>Teruel</i>	<i>Zaragoza</i>	<i>Aragón</i>	<i>España</i>
1993	40,82%	43,32%	49,04%	47,00%	48,99%
1998	45,05%	47,79%	49,90%	48,97%	49,99%

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa

Tabla 18. Tasa de actividad

El panorama laboral no ha sido, sin embargo, idéntico para todos los sectores, como mostraba la *tabla 15*. El sector industrial se sitúa como el principal impulsor del aumento del empleo en el conjunto de Aragón. La población ocupada en este sector ha aumentado un 19,04%. Siguiendo al sector industrial en dinamismo, se sitúa el sector servicios, con un incremento del 16,29% en la población ocupada. Por el contrario, en los sectores agrícola y de construcción se ha destruido empleo, un 13,85% en agricultura y un 9,67% en construcción.

Para el conjunto de España, los sectores más dinámicos han sido la construcción y los servicios. En el sector industrial también se han generado empleos netos, pero el incremento porcentual ha sido inferior. En el caso de la agricultura, la población ocupada ha disminuido un 16,46%.

Realizando el análisis por provincias, el perfil de Zaragoza y Teruel coincide con el del conjunto de Aragón; se han creado empleos en los sectores industrial y de servicios y se han destruido en agricultura y construcción. En el caso de Huesca, el panorama laboral ha sido positivo para el conjunto de los cuatro sectores productivos, habiéndose generado empleos netos en todos ellos y apareciendo como sectores más dinámicos la agricultura y los servicios.

Centrándonos ahora en el análisis de la composición sectorial del empleo, se vuelven a poner de manifiesto diferencias entre las tres provincias aragonesas (*tabla 19*). Así, mientras en Zaragoza sólo 6 de cada 100 personas tienen su empleo en el

	<i>Huesca</i>	<i>Teruel</i>	<i>Zaragoza</i>	<i>Aragón</i>	<i>España</i>
<i>Agricultura</i>	17,58%	19,56%	6,40%	9,90%	8,03%
<i>Industria</i>	24,65%	16,54%	27,68%	25,41%	20,51%
<i>Construcción</i>	9,40%	11,08%	6,01%	7,26%	9,90%
<i>Servicios</i>	48,37%	52,83%	59,92%	57,44%	61,56%
<i>Total</i>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa

Tabla 19.Composición sectorial del empleo 1998

sector agrícola, en el caso de Huesca son 19 de cada 100 las que tienen su empleo en este sector, y en el de Teruel 17 de cada 100. Todo lo contrario ocurre en el sector servicios, que en Zaragoza ocupa a 60 de cada 100 personas, mientras que en Teruel y Huesca ocupa a 48 y 53 de cada 100, respectivamente.

Comparando las participaciones sectoriales en el empleo total de cada una de las provincias con las de España, obtenemos el coeficiente de especialización sectorial en el empleo, definido de manera análoga a como lo hacíamos al calcularlo con el VAB (*tabla 20*).

Como se observa, Aragón aparece especializada en agricultura e industria y subespecializada en construcción y servicios. Por provincias, Zaragoza aparece especializada únicamente en industria (cuando el coeficiente de especialización se calculaba en función del VAB también aparecía especializada en agricultura), Huesca en agricultura y construcción y Teruel en agricultura e industria.

	<i>Huesca</i>	<i>Teruel</i>	<i>Zaragoza</i>	<i>Aragón</i>
<i>Agricultura</i>	2,19	2,43	0,80	1,23
<i>Industria</i>	1,20	0,81	1,35	1,24
<i>Construcción</i>	0,95	1,12	0,61	0,73
<i>Servicios</i>	0,79	0,86	0,97	0,93
<i>Total</i>	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente:Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa

Tabla 20.Composición sectorial del empleo 1998

6. La estructura empresarial en la industria aragonesa y nacional

Como ha quedado puesto de manifiesto en los apartados previos, los datos relativos a la estructura productiva, extraídos de la Fundación Banco Bilbao-Vizcaya, configuran a Aragón como una región especializada en industria a lo largo de todo el período considerado y, además, con carácter creciente. Por tanto, resulta interesante realizar un breve análisis de la evolución de la estructura industrial de la región y profundizar en la descripción de la empresa industrial aragonesa atendiendo a las diferencias que se observan con relación a la empresa industrial española. Para ello, vamos a utilizar la información que suministra la Encuesta Industrial. Sin embargo, y dado que el procedimiento con el que se elaboraba dicha Encuesta se modifica en 1992, el análisis se realiza atendiendo al período 1993-1997 para poder comparar datos homogéneos.

Este es un período que se caracteriza por la expansión de la demanda interna, la mayor apertura de los mercados y la disminución de los costes de transporte y distribución, así como la reducción de las barreras no tarifarias. Todo ello facilita el acceso y la penetración de productos nuevos en distintas áreas geográficas y países. Aumentan, pues, en este período, las posibilidades de las empresas para aprovechar nuevas oportunidades y mercados. Del mismo modo, también aparecen importantes amenazas para muchas empresas acostumbradas a operar en mercados protegidos, y la competencia basada en disminución de salarios reales y la proximidad a las fuentes de aprovisionamiento o acceso sencillo a los proveedores y clientes dejan de ser una base sostenible de ventaja.⁴ El reto para la empresa es, por tanto, aumentar su competitividad en mercados cada vez más abiertos.

En consecuencia, dos van a ser los aspectos principales que vamos a analizar en este epígrafe. Por una parte, determinaremos el tamaño medio de la empresa industrial aragonesa y espa-

4 Véase Fernández Blanco (1996) para ver como ha influido la proximidad de la empresa a los mercados de venta de los productos, el número de competidores establecidos en cada una de las áreas, y las economías de aglomeración en las decisiones de localización de las empresas industriales, mostrando también cuál puede ser la localización óptima.

ñaola, puesto que la dimensión de los establecimientos condiciona la capacidad competitiva de la industria, para lo que es necesario que abordemos previamente otras dos características de la industria, como son el número establecimientos y de ocupados en el sector industrial. En segundo lugar, describiremos como se ha modificado la productividad industrial tras este período de transformaciones profundas en la estructura productiva de la industria aragonesa y nacional, analizando tres temas que guardan relación con dichas modificaciones, como son la capacidad para generar riqueza, los aspectos distributivos entre margen empresarial y salarios, y la integración vertical del tejido industrial aragonés. Pasemos, por tanto, a abordar los datos básicos sobre la evolución de la empresa industrial aragonesa y española en el período considerado, que aparecen en la *tabla 21*.

El análisis de los datos agregados nos permite ver que el número de personas ocupadas en el sector industrial en Aragón creció en el período 1993-1997 un 5,27%, frente a un incremento del 3,36% en el conjunto del sector industrial español (Encuesta Industrial: INEM). Por otra parte, el número de establecimientos también creció fuertemente en el sector industrial aragonés y español, un 24,6% y un 32,07 %, respectivamente. A consecuencia de estas dos variaciones, el tamaño medio del establecimiento industrial se ha reducido en el período (un 15,28% en Aragón, frente a una disminución del 21,73% en España), siendo el tamaño medio en Aragón superior al nacional.

Un aspecto preocupante recogido en la *tabla 21* es la menor y, además, decreciente capacidad para generar riqueza, medida a través del cociente entre el VAB y la producción bruta, que presenta la empresa industrial aragonesa con relación a la española. La distribución de la riqueza generada entre rentas al personal y excedente bruto es, sin embargo, muy similar al final del período. Aproximadamente un 53% del VAB se destina a remunerar al personal, mientras el 47% restante constituye el excedente bruto de la explotación. No obstante, tal como indican Alegre et al. (1991), la evolución de la participación de los distintos grupos en las rentas generadas no es suficiente para saber si éstos reciben una remuneración competitiva. La comparación de los salarios percibidos con la productividad generada por los trabajadores de la empresa aragonesa con relación a la española, permite conocer el grado de competitividad de los

	Aragón			España			Índice Aragón/España		
	1993	1997	97/93	1993	1997	97/93	1993	1997	97/93
Personas Ocupadas	89.061	93.757	5,27	2.349.884	2.428.936	3,36	3,79	3,86	1,85
Horas trabajadas	155.460	165.535	6,48	4.102.470	4.262.718	3,91	3,79	3,88	2,48
Número de establecimientos	6.942	8.626	24,26	186.188	245.897	32,07	3,73	3,51	-5,91
Importe neto de la cifra de negocios	1.614.460	2.402.043	48,78	36.314.558	53.958.237	48,59	4,45	4,45	0,13
Total de ingresos de explotación	1.636.564	2.429.136	48,43	37.115.737	54.855.523	47,80	4,41	4,43	0,43
Variación de existencias	5.166	12.587	143,65	65.613	215.321.228	17,87	7,87	5,85	-25,75
Cons. y trabajos realizados por otras empresas	944.036	1.481.328	56,91	19.930.320	32.315.953	62,14	4,74	4,58	-3,23
Gastos de personal	287.135	340.753	18,67	7.774.341	8.832.945	13,62	3,69	3,86	4,45
Total gastos de explotación	1.531.911	2.217.957	44,78	34.913.321	50.816.136	45,55	4,39	4,36	-0,53
Valor de la producción a salida de fábrica	1.393.893	2.183.024	56,61	33.531.576	49.281.520	46,97	4,16	4,43	6,56
VABcf	473.782	643.114	35,74	12.985.830	17.025.271	31,11	3,65	3,78	3,53
Excedente bruto de explotación	189.750	302.360	59,35	5.211.489	8.192.326	57,20	3,64	3,69	1,37
<i>Ratios relevantes</i>									
Tamaño medio de establecimiento	12,83	10,87	-15,28	12,62	9,88	-21,73	101,65	110,04	8,25
VABcf / Valor de produc. a salida de fábrica	33,99	29,46	-13,33	38,73	34,55	-10,79	87,77	85,27	-2,84
Excedente bruto / VABcf	40,05	47,01	17,39	40,13	48,12	19,90	99,80	97,71	-2,09
Coste de personal / VABcf	60,60	52,98	-12,57	59,87	51,88	-13,34	101,23	102,13	0,88
Coste de personal / Número de empleados	3,224	3,634	12,73	3,308	3,636	9,92	97,45	99,94	2,56
VABcf / Número de empleados	5,319	6,859	28,94	5,526	7,009	26,84	96,26	97,86	1,66
Valor de la produc. / Número de empleados	2,942	3,394	15,38	2,582	2,894	12,10	113,94	117,27	2,92

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Encuesta Industrial (INE) y el Instituto Aragonés de Estadística.

Tabla 21. Evolución de algunas magnitudes básicas del sector industrial a escala agregada (número de ocupados, miles de horas trabajadas y millones de pesetas corrientes)

salarios. Así, la participación de los gastos de personal en el VAB, se puede expresar como el cociente entre el salario medio y la productividad media:

$$\frac{\text{Costes de personal}}{\text{VAB}} = \frac{\text{Costes de personal} / \text{Número de trabajadores}}{\text{VAB} / \text{Número de trabajadores}}$$

Como se observa, la productividad media, calculada a través del cociente entre el VAB industrial y el número de empleados, es inferior en Aragón. Por el contrario, el salario medio ha crecido más en Aragón que en España, situándose en valores muy próximos en 1997. Todo ello supone que la relación productividad/coste por empleado sea menos ventajosa para la empresa industrial aragonesa.

Como medida de productividad también puede utilizarse el cociente entre la producción bruta y el número de empleados. Utilizando este indicador, la empresa industrial aragonesa presenta una mayor productividad que la española, tanto al principio como al final del período. La diferencia entre los resultados obtenidos con los distintos indicadores de productividad puede ser debida a un mayor grado de integración vertical en la empresa industrial española, como pone de manifiesto la relación entre el VAB y la producción bruta o a salida de fábrica.

En resumen, entre 1993 y 1997 se observa un aumento de la competitividad de la industria aragonesa, aunque en promedio sigue siendo menos competitiva en 1997 que la nacional. En este sentido, Ruiz Arbe (1998) menciona que el sector industrial aragonés, con un nivel de especialización elevado, superior en un 29% a la media, mantiene un índice de productividad aparente respecto a la economía de Aragón superior a 100. Sin embargo, ha descendido por debajo del índice 100 en relación con el sector industrial español, lo que es preocupante, ya que pondría de manifiesto que en el sector industrial aragonés, en conjunto, cada ocupado genera menos valor añadido que en el español. Esto nos debe servir de advertencia, ya que el incremento del grado de ocupación debe ir acompañado de una generación de valor añadido que mejore la relación de productividad.

7. Conclusiones

La Comunidad Autónoma de Aragón, integrada en uno de los ejes expansivos de la economía española, el Valle del Ebro, presenta una buena posición relativa con respecto a España en algunos indicadores como el PIB per cápita, superior en un

11,8% a la media nacional, o la tasa de paro, inferior en 7,4 puntos a la española. Como contrapartida, sus posibilidades de crecimiento en el futuro se ven limitadas por la pérdida de peso demográfico, la elevada tasa de envejecimiento y la escasa densidad de población existente en la región. Aragón se enfrenta, además, a otros problemas como la elevada tasa de paro existente entre las mujeres y el crecimiento de tipo dual de su economía, motivado por una elevada concentración de los factores productivos y de desarrollo en la capital aragonesa.

Durante el período objeto de estudio, la composición sectorial, tanto de Aragón como de sus provincias, no se ha visto modificada de forma sustancial. Algo más del 50% del VAB total de Aragón es generado por el sector servicios. A éste le siguen en importancia la industria, que genera en torno al 29% del VAB regional, la agricultura, con un 12% aproximadamente, y la construcción, con un 7%. Entre las tres provincias, sin embargo, sí existen diferencias importantes motivadas fundamentalmente por el sesgo rural de las economías de Huesca y Teruel.

Comparando la composición sectorial de Aragón con la de España, Aragón aparece especializada en los sectores agrícola e industrial. Este mismo perfil muestra la provincia de Zaragoza en la que los pesos de los sectores agrícola e industrial superan los correspondientes a estos sectores en la economía nacional. Huesca, por su parte, aparece especializada en agricultura y construcción y Teruel en agricultura, industria y construcción.

Atendiendo a la especialización sectorial en términos de empleo se obtienen los mismos resultados que en términos de VAB para Aragón y Huesca. Por el contrario, Zaragoza, en términos de empleo, aparece especializada únicamente en industria y Teruel en agricultura e industria.

La evolución de ambos agregados económicos, VAB y población ocupada, ha sido positiva en el período analizado, si bien la economía aragonesa ha crecido algo menos que la española. Este menor crecimiento de la economía aragonesa respecto a la española ha sido otra de las cuestiones objeto de estudio en nuestro trabajo, en el que intentamos acercarnos a las causas que han suscitado dicho menor crecimiento, encontrando que el pobre comportamiento regional es atribuible a sus desventajas locacionales, escaso impulso sectorial, o poco dinamismo competitivo, ya que la estructura productiva muestra un impacto posi-

tivo. En concreto, un único sector se ha mostrado como motor del crecimiento, el sector industrial, frente a los servicios, que han actuado como freno del crecimiento económico. El sector agrícola y la construcción han mostrado un efecto ambiguo, con desventajas locacionales, aunque tan sólo la construcción muestra un efecto final negativo. Respecto al comportamiento provincial, sólo Zaragoza muestra un efecto neto total positivo a lo largo del período analizado, presentando ventajas locacionales.

Tras estos análisis previos, hemos podido adentrarnos en el último punto que deseábamos analizar, que consistía en profundizar en los cambios estructurales que ha sufrido la empresa industrial aragonesa a lo largo del período objeto de estudio, y que hemos revisado comparándolos con los sufridos a escala nacional. La importancia de esta cuestión radica en que durante estos años la empresa industrial abordó las transformaciones necesarias para enfrentarse a una intensa competencia, resultado del proceso de integración de España en la Comunidad Europea, por lo que al final del período la competitividad de la empresa industrial aragonesa y española debía encontrarse en una situación sensiblemente más favorable. En concreto, dos son los aspectos principales que condicionan la capacidad competitiva y que hemos analizado: el tamaño medio de la empresa industrial y la productividad.

Respecto al tamaño medio de la empresa industrial aragonesa, hemos visto como a lo largo del período objeto de estudio se produce una disminución de su dimensión, aunque se sitúa por encima de la nacional, siendo preocupante que además de haber disminuido el tamaño medio, se detecta una pérdida de capacidad para generar riqueza en la empresa aragonesa, frente a una sensible disminución en el contexto nacional que continua siendo superior a la regional. Este último hecho debía estar motivado por una productividad menor de la empresa industrial aragonesa respecto a la nacional, por lo que pasábamos a estudiar el reparto del VAB entre salarios y beneficios, así como la competitividad de los salarios y la productividad aparente en la industria.

En cuanto a la distribución del VAB entre salarios y beneficio, hemos visto como, tanto en España como en Aragón, se reparte prácticamente en partes iguales entre ambos conceptos al final del período, debido al menor crecimiento que experimentan los

costes de personal con relación al VAB a lo largo del período objeto de estudio. La competitividad de los salarios es, sin embargo, menos ventajosa en Aragón medida en términos de productividad media respecto a coste por empleado. No obstante, si procedemos a considerar la relación entre producción bruta y número de empleados, Aragón presenta una mayor productividad, por lo que las diferencias entre ambos indicadores pueden ser debidas a la menor integración vertical de la empresa industrial aragonesa, como indica la relación entre VAB y producción bruta.

8. Bibliografía

- ALEGRE, L.; BERNE, C.; GALVE, C. y HUERTA, E. (1991): «La empresa industrial aragonesa (1984-1989)», *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas. Aragón*, nº. 10, pp. 244-257.
- BIESCAS FERRER, J. A. (1994): «Aspectos sectoriales y espaciales en la economía aragonesa», *Actas del 3 Congreso de Economía Aragonesa*, Universidad de Zaragoza, pp. 189-225.
- FERNANDEZ BLANCO, V. (1996): «Determinantes de la localización de las empresas industriales en España: nuevos resultados», *Economía Industrial*, nº. 308, pp. 149-161.
- JAUMANDREU, J.; MATO, G. y ROMERO, L.R. (1989): «Tamaño de las empresas, economías de escala, y concentración en la industria española», *Papeles de Economía Española*, nº. 39, pp. 132-148.
- LAFUENTE FELEZ, A. (1998): «La industria de Aragón», *Aragón. Situación. Serie de Estudios Regionales, BBV*, pp. 293-309.
- RODRIGUEZ NUÑO, V. (1997): «Especialización, concentración sectorial y crecimiento en las tres Españas económicas en el período 1962-1993», *Revista Asturiana de Economía*, nº.10, pp. 171-195.
- RUIZ ARBE, A. (1998): «El sector industrial de Aragón», *Economía Aragonesa, Publicación trimestral de la Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja*, Julio, pp. 141-176.

- SERRANO SANZ, J. M. (1990): «Aragón: una década de crecimiento», *Papeles de Economía Española*, nº. 45, pp. 101-114.
- SERRANO SANZ, J. M. (1991): «La economía aragonesa ante los noventa», *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas. Aragón*, nº. 10, pp. 8-21.
- SERRANO SANZ, J. M. (1994): «Aragón. Una frágil esperanza», *Papeles de Economía Española. Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas. Aragón*, nº. 59, pp. 72-77.
- TRIVEZ, F. J. (1998): «Evolución reciente de las macromagnitudes básicas de la economía aragonesa», *Aragón. Situación. Serie de Estudios Regionales, BBV*, pp. 185-208.

Anexo de tablas y gráficos

	Análisis shift-share para 1993-95				Análisis shift-share para 1995-97				Análisis shift-share para 1993-97						
	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED
1. Agricultura	-13.363	9.588	-23.551	-23.306	-245	37.333	9.922	27.411	30.043	-2.632	23.370	21.072	2.298	5.240	-2.942
2. Industria	44.452	22.319	22.133	22.483	-350	25.286	28.203	-2.917	-4.139	1.222	69.738	49.053	20.685	19.833	852
3. Construcción	6.171	5.113	1.058	3.338	-2.281	-889	6.195	-7.084	-3.156	-3.928	5.282	11.288	-5.956	327	-6.283
4. Servicios	19.393	42.320	-22.927	-8.515	-14.412	38.446	49.170	-10.724	-8.950	-1.774	57.839	93.011	-35.172	-18.204	-16.968
VABcf (1+2+3+4)	56.053	79.340	-23.287	-5.999	-17.288	100.176	93.490	6.686	13.798	-7.111	156.229	174.375	-18.146	7.195	-25.341

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV

Tabla 8. Análisis shift-share para Aragón

	Análisis shift-share para 1993-95				Análisis shift-share para 1995-97				Análisis shift-share para 1993-97						
	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED
1. Agricultura	-2.201	2.192	-4.393	-6.711	2.318	12.282	3.605	8.677	9.055	-378	10.081	6.110	3.971	1.453	2.518
2. Industria	3.090	1.911	1.179	3.477	-2.299	2.664	3.500	-836	-571	-264	5.754	5.328	426	3.126	-2.700
3. Construcción	1.506	709	797	502	295	131	1.324	-1.193	-1.501	308	1.637	1.976	-339	-939	601
4. Servicios	3.860	4.961	-1.101	-1.743	642	5.626	8.789	-3.163	-2.375	-787	9.496	13.828	-4.342	-4.230	-112
VABcf (1+2+3+4)	6.255	9.774	-3.519	-4.475	956	20.703	17.217	3.486	4.607	-1.122	26.958	27.241	-283	-590	307

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV

Tabla 9. Análisis shift-share para Huesca

	Análisis shift-share para 1993-95				Análisis shift-share para 1995-97				Análisis shift-share para 1993-97						
	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED
1. Agricultura	-2.937	1.337	-4.274	-4.094	-181	7.609	2.086	5.523	5.239	284	4.672	3.727	945	886	59
2. Industria	2.922	1.897	1.025	3.451	-2.426	2.134	3.463	-1.329	-565	-764	5.056	5.288	-232	3.103	-3.335
3. Construcción	355	490	-135	347	-483	57	867	-810	-983	173	412	1.367	-955	-650	-305
4. Servicios	2.286	2.514	-228	-883	656	3.022	4.476	-1.454	-1.210	-244	5.308	7.006	-1.698	-2.143	445
VABcf (1+2+3+4)	2.626	6.238	-3.612	-1.178	-2.434	12.822	10.892	1.930	2.481	-551	15.448	17.387	-1.939	1.196	-3.136

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV

Tabla 10. Análisis shift-share para Teruel

	Análisis shift-share para 1993-95				Análisis shift-share para 1995-97				Análisis shift-share para 1993-97						
	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED	VARIACION	ECN	ENT	EE	ED
1. Agricultura	-8.825	3.244	-12.069	-9.932	-2.137	17.442	4.940	12.502	12.408	94	8.617	9.043	-426	2.151	-2.577
2. Industria	38.440	11.960	26.480	21.756	4.725	20.488	23.257	-2.769	-3.797	1.028	58.928	33.333	25.595	19.560	6.034
3. Construcción	4.310	2.413	1.897	1.709	188	-1.077	4.448	-5.525	-5.043	-481	3.233	6.726	-3.493	-3.198	-296
4. Servicios	13.247	22.423	-9.176	-7.879	-1.297	29.798	39.422	-9.624	-10.655	1.031	43.045	62.498	-19.453	-19.119	-333
VABcf (1+2+3+4)	47.172	40.041	7.131	5.653	1.478	66.651	72.067	-5.416	-7.088	1.673	113.823	111.600	2.223	-606	2.829

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por la Fundación BBV

Tabla 11. Análisis shift-share para Zaragoza

El análisis de estados financieros desde una perspectiva patrimonial

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

El objetivo del análisis de estados financieros consiste en someter la información contenida en los mismos a un estudio riguroso y metódico que ayude a sus usuarios a adoptar más racionalmente sus decisiones. El análisis patrimonial atiende a la composición del mismo y estudia el peso específico de sus elementos dentro del conjunto de activos y pasivos.

Palabras clave: patrimonio, balance, ratio.

El análisis de estados financieros desde una perspectiva patrimonial



Carlos J. Sanz Santolaria

1. Análisis de la estructura económica

El activo lo constituyen los elementos en los que se han materializado los recursos financieros que figuran y constituyen el pasivo. Lo forman bienes y derechos a favor de la empresa en un momento determinado. El activo es, por tanto, el destino o aplicación de los recursos financieros.

Los elementos de la estructura económica se clasifican en dos grupos, según que su finalidad sea prestar un servicio a la empresa de forma duradera «activo fijo» o producir una renta mediante su continua transformación «activo circulante».

A su vez, en el *activo fijo* o estructura sólida de la empresa se contemplan las siguientes clases de elementos:

- a) *Inmovilizado material*, que representa la inversión productiva de la empresa y, por tanto, vinculada a su actividad principal. Está constituido por elementos tangibles, muebles o inmuebles. Se incluyen también las partidas del inmovilizado material en curso. El valor contable de estos activos suele ser poco representativo como garantía frente a terceros del pago de deudas, puesto que, a menudo, difiere sustancialmente de su valor de mercado. Así como los terrenos y edificios tienden a estar infravalorados, el resto de activos, puede presentar importantes oscilaciones de valor, ya que normalmente no existe un mercado secundario donde enajenarlos. Las tasaciones periciales, aunque se aproximan

a su valor real, no garantizan que en caso de necesidad pudieran venderse a ese precio.

- b) *Inmovilizado inmaterial*, dependerá de la naturaleza de tales activos que su importancia sea elevada o no; así pues, en algunas empresas el valor de dichos intangibles puede ser alto al comprender conceptos como: propiedad industrial, aplicaciones informáticas, concesiones administrativas, etc., mientras que en otras empresas tales elementos apenas pueden tener valor de realización.

Entre estos elementos también aparecen los que la empresa utiliza mediante contrato de leasing, que figurarán como activos inmateriales por el valor de contado del bien, hasta que se ejercite la opción de compra. En dicho momento, el derecho registrado se dará de baja, pasando a reflejarse como el elemento de inmovilizado material que corresponda según su naturaleza.

- c) *Inmovilizado financiero*, comprende aquellas inversiones en valores de renta fija y variable y créditos a largo plazo, que la empresa realiza con el fin de obtener una rentabilidad o el control sobre otras empresas. En general, los primeros representan una reserva de liquidez de rápida disponibilidad que habrá de tenerse en cuenta a la hora de valorar la solvencia de la empresa. En el caso de que la finalidad sea el control o dominio sobre otras empresas, formarán parte de la estrategia a medio o largo plazo.

Normalmente, estos activos suelen estar infravalorados al no permitir el Plan General de Contabilidad actualizar a valor de mercado cuando éste sea superior al precio de adquisición.

Otra cuestión que afecta a estos activos es la valoración de los mismos cuando no cotizan en el mercado de valores.

En general, este tipo de inversiones deberá figurar por el menor de los dos valores siguientes:

- a) Precio de adquisición.
- b) Precio de mercado.

A su vez, y a estos efectos, se entiende por precio de mercado el menor de los dos siguientes:

- b₁) Cotización media del último trimestre del ejercicio.

- b₂) Cotización del día de cierre del balance o, en su defecto, la del inmediato anterior.
- d) *Gastos de establecimiento*, se refiere a aquellos desembolsos que realiza la unidad económica y que tienen una proyección económica futura y, por lo tanto, afectan a varios ejercicios.

Existen diversos índices para analizar el activo fijo; los más utilizados son:

- 1) Con relación al activo total, indica el peso relativo que el tiene el inmovilizado:

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

- 2) Con relación al activo circulante, también llamada *tasa de inversión* nos expresa las veces que el valor del inmovilizado es superior al circulante:

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

- 3) Con relación inversa al exigible a largo plazo:

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

- 4) Para estudiar el crecimiento del inmovilizado en un período de tiempo determinado, se aplicará la siguiente expresión:

$$\frac{\text{Activo inmovilizado final} - \text{Activo inmovilizado inicial}}{\text{Activo inmovilizado inicial}} \times 100$$

El valor obtenido reflejará la expansión de las actividades de la empresa.

El inmovilizado, así como las demás masas patrimoniales de activo, debe figurar por su valor neto contable, que se obtendrá al descontar al precio de adquisición o coste de producción aquellas disminuciones o pérdidas de valor reflejadas por las sucesivas dotaciones a las amortizaciones y provisiones.

Por su parte el *activo circulante* comprende aquellos bienes y derechos que se transformarán en dinero en un plazo inferior al año. Se incluyen:

- a) *Disponible*, representa el activo más líquido de la empresa y que puede utilizarse de forma inmediata, salvo que esté sujeto a algún tipo de restricción o compromiso, como las imposiciones bancarias a plazo. Es el comienzo y final del ciclo contable: dinero-bienes-dinero. Con el dinero se realizan compras que posteriormente se transformarán en ventas, y éstas a su vez en efectivo. Por su propia naturaleza, no presentan problemas de valoración, con la particularidad de los saldos disponibles en moneda extranjera.
- b) *Derechos de cobro*, son créditos pendientes de cobrar por parte de la empresa, derivados, normalmente, de la venta de bienes y prestación de servicios, aunque también recogen créditos devengados procedentes de intereses, alquileres y otros ingresos de similar naturaleza. Un activo financiero característico de este grupo son los efectos comerciales a cobrar, que se materializan en letras de cambio. La principal característica es que dichos efectos pueden ser negociados en una entidad bancaria con un determinado coste y la posibilidad de regreso en caso de impago por parte del librado.
- c) *Inversiones financieras temporales*, representan, a menudo, excesos transitorios de tesorería que se precisarán en un futuro cercano, bien para hacer frente al vencimiento de obligaciones de pago, bien para atender necesidades de inversión.
- d) *Existencias*, normalmente representan una parte importante del activo circulante de una empresa. Los stocks están constituidos por bienes que se adquieren para su venta o utilización productiva en la fabricación de productos destinados a la venta. La importancia que reviste la valoración de estos bienes radica en que son un componente más del coste de las ventas, y por ello, un elemento integrante de la cuenta de pérdidas y ganancias. Todas las existencias que compra una empresa se venden directamente, se incorporan al proceso productivo o permanecen en inventario en espera de su posterior utilización o venta en ejercicio futuros.

La valoración de estos elementos se efectuará aplicando el menor de los importes entre precio de adquisición o producción

y valor de mercado. Cuando el valor de mercado sea inferior al de adquisición o producción, deberá efectuarse la corrección valorativa dotando la correspondiente provisión.

El Plan General de Contabilidad establece respecto a ambos conceptos:

- a) *Precio de adquisición*, comprenderá el consignado en factura más todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen en almacén, tales como transportes, aduanas, seguros, etc. El importe de los impuestos indirectos que gravan la adquisición de las existencias sólo se incluirán en el precio de adquisición cuando dicho importe no sea recuperable directamente de la Hacienda Pública.
- b) *Coste de producción*, se determinará añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directamente imputables al producto. También deberá añadirse la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los productos de que se trate, en la medida en que tales costes correspondan al período de fabricación.

En general:

$$\text{Coste de las ventas} = \text{Existencias iniciales} + \text{Compras} - \text{Existencias finales}$$

Por lo tanto, según cual sea el método de valoración de existencias utilizado, se obtendrá un coste de ventas u otro, y en consecuencia, una cifra de beneficios y existencias finales distinta. El PGC contempla las siguientes posibilidades:

- 1) *FIFO*, es un método que parece lógico y es habitual en la gestión de stocks. En épocas inflacionistas es el método que menor coste de ventas presenta, por tanto, mayor beneficio produce y más alto valora las existencias finales debido a que se están valorando al precio de compra más reciente.
- 2) *LIFO*, en un entorno de precios estables, no existiría diferencia alguna entre este método y el anterior, sin embargo, en otro inflacionista es el que presenta un mayor coste de ventas, y por tanto, menor beneficio.

- 3) *Precio Medio Ponderado*, representa una solución intermedia entre las dos precedentes.
- 4) *Valor de Mercado*, de acuerdo con el PGC, las existencias deberán valorarse por su precio de coste o valor de mercado, si este último es menor, entendiéndose por tal el coste de reposición.

La consideración en el Plan General de Contabilidad de varios métodos de valoración de existencias, si bien introduce un elemento de flexibilidad en la normativa contable, que facilita la implantación del plan en las empresas, reduce la comparabilidad de las cuentas anuales.

El método que facilita en mayor medida la manipulación del beneficio es el LIFO, puesto que una variación en la política de compras de la empresa en el último tramo del ejercicio, puede hacer variar el coste de las ventas y, por tanto, el beneficio.

- e) *Ajustes por periodificación*, representan gastos pagados por anticipado que serán consumidos en el ejercicio siguiente. Si bien no son activos que vayan a convertirse en dinero, se incluyen en el activo circulante, porque supondrán una menor necesidad de tesorería para atender el ciclo de explotación del ejercicio siguiente.

La *importancia del activo circulante* o peso relativo que el circulante tiene en el activo, se puede apreciar si lo comparamos con el activo total en el siguiente ratio de participación:

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

Para analizar el crecimiento del activo circulante en un período determinado de tiempo, se puede aplicar la siguiente expresión:

$$\frac{\text{Activo circulante final} - \text{Activo circulante inicial}}{\text{Activo circulante inicial}} \times 100$$

Se denomina *rotación* de un elemento patrimonial a su velocidad de circulación, es decir, a la rapidez con que una partida del balance se transforma en otra de mayor liquidez; por ejemplo, las mercaderías se convierten en créditos contra clientes y éstos en disponibilidades.

El estudio de las rotaciones de los activos circulantes de una empresa permite apreciar la frecuencia con que se renuevan sus saldos, así como el período que por término medio permanecen las existencias en almacén y se tarda en cobrar los créditos a los clientes. Ambos efectos están relacionados, es decir, rotaciones altas se suelen corresponder con períodos de permanencia cortos.

Se contemplan las siguientes *rotaciones*, que se designan por (*r*):

- 1) De *mercaderías*, al igual que para todos los inventarios, la rotación informa de las veces que se renueva el almacén de existencias. Se calcula a través del siguiente cociente:

$$r = \frac{\text{Unidades vendidas}}{\text{Existencias}}$$

El plazo de almacenamiento o período de maduración, expresado en días será:

$$P.M. = \frac{365}{r}$$

- 2) De *materias primas*, se calcula de modo similar a las mercaderías, sustituyendo el coste de las ventas por los materiales consumidos en el período, es decir:

$$\frac{\text{Consumo de materias primas}}{\text{Existencias}}$$

Si hay una disminución de las rotaciones o un aumento del plazo, podría ser un indicador de problemas con los proveedores o diferencias en el sistema de gestión de compras.

- 3) De *productos en curso*, se determina dividiendo la producción obtenida, a precio de coste, entre las existencias medias de productos en curso.
- 4) De *cuentas a cobrar*, refleja el número de veces que se renuevan los saldos de clientes, con respecto a las ventas a crédito, es decir, cuántas veces al año se cobran los créditos de los clientes. Por ello, cuanto más alta sea la rotación, con mayor

rapidez se cobrarán las ventas realizadas. En este bloque habrá que considerar como un componente negativo y, por tanto, descontar, las pérdidas de valor irreversibles, así como las de carácter reversible que figuren en el epígrafe de provisiones por operaciones de tráfico.

La rotación de estas partidas viene dada por el cociente:

$$\frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Saldo medio de cuentas a cobrar}}$$

Relacionado con las cuentas a cobrar (clientes y efectos comerciales a cobrar) es interesante el *ratio* siguiente que mide su relación con las oportunas provisiones:

$$\frac{\text{Provisión para insolvencias de tráfico}}{\text{Clientes + Efectos comerciales a cobrar}}$$

Un incremento en el valor de este último *ratio* confirmaría dificultades para cobrar o también ventas efectuadas a clientes poco solventes.

- 5) De *cuentas a pagar*, se actúa de forma similar al apartado anterior pero teniendo en cuenta el signo de las partidas que intervienen. Así pues, la rotación de estas partidas viene dada por el cociente entre:

El plazo de permanencia de las deudas a nuestros proveedores refleja el número de días que, por término medio, se tardan en pagar las compras. A diferencia de los créditos a cobrar, interesa que las rotaciones sean lentas y el plazo lo más largo posible.

Para la correcta interpretación de las rotaciones y plazos, es conveniente comparar los datos obtenidos con los que corresponden a ejercicios anteriores, a fin de apreciar su tendencia. Si disponemos de datos, sería muy interesante compararlos con los del sector económico al que pertenece nuestra empresa y también con los objetivos señalados en el presupuesto.

La rotación difiere en cada tipo de actividad; por ejemplo, en el caso de las mercaderías, son corrientes las siguientes rotaciones anuales:

- En el sector de comestibles, de 10 a 15 veces.
- En el sector de zapaterías y ferreterías, de 2 a 3 veces.
- En joyerías, de 0'8 a 1, etc.

Los plazos de cobro, desde el punto de vista financiero, conviene que sean menores que los plazos de pago; ambos suelen estar comprendidos entre 30 y 90 días.

Con carácter general, resulta positivo observar que las rotaciones sean altas, que se traducirán en plazos menores. Así pues, toda reducción en los tiempos de cada uno de los ciclos (de almacenamiento de materias primas, fabricación, almacenamiento de productos terminados y cobro a clientes) implica una mejora en la eficiencia de la gestión empresarial. En cambio, un aumento de los plazos supone un empeoramiento de dicha actuación.

2. Estructura financiera y correlaciones patrimoniales

Para que la empresa pueda cumplir sus fines, necesita de una serie de medios, unos instrumentales (construcciones, maquinaria, instalaciones, etc.) y otros operativos (dinero, mercaderías, materias primas, etc.) que constituyen su *capital en funcionamiento*. Pero para disponer de estos elementos patrimoniales es preciso que la empresa posea los oportunos medios financieros; entendiéndose por *financiación* la obtención de los medios que son necesarios para el funcionamiento de la empresa o, también, los medios puestos a disposición de la empresa para ser invertidos en los medios de actuación económica.

Al conjunto de todos los medios financieros puestos a disposición de la empresa se les denomina *estructura financiera, fuentes de financiación o contrasustancia*.

Las fuentes de financiación se pueden dividir, en una primera clasificación, atendiendo a la procedencia u origen de los recursos, en:

a) *Fuentes de financiación propias o recursos propios*

Los primeros recursos que la empresa obtiene están aportados con carácter permanente, por los propietarios de la misma. La financiación de la empresa comienza por una aportación inicial de los propietarios de la unidad económica, que se denomina *capital*.

Las sucesivas aportaciones que los socios o propietarios puedan realizar a lo largo de la vida de la empresa (ampliaciones de capital) son de la misma naturaleza que la aportación inicial, y se engloban, en consecuencia, en la misma cuenta de capital.

Al importe del capital emitido se denomina *capital nominal o escriturado*.

Si el capital nominal no está totalmente suscrito, se llama *capital suscrito* a la diferencia entre el capital nominal y el capital pendiente de suscribir.

Si el capital suscrito no está totalmente desembolsado, se denomina *capital desembolsado* a la diferencia entre el capital suscrito y la parte no desembolsada.

Sistemáticamente, se puede indicar que:

$$\begin{aligned} \text{Capital suscrito} &= \text{Capital nominal} - \text{Acciones sin suscribir} \\ \text{Capital desembolsado} &= \text{Capital suscrito} - \text{Desembolso pendiente de accionistas} \end{aligned}$$

Se denomina *capital medio* al valor efectivo del capital utilizado, en función del tiempo, durante el período. Para calcularlo se aplicará la siguiente relación:

$$\frac{C_1t_1 + C_2t_2 + \dots + C_nt_n}{t}$$

en dónde $C_i t_i$ son los capitales aportados en sus tiempos y t la duración total del período.

Ejemplo:

Una empresa tiene a comienzo de ejercicio un capital de 10.000.000 de pesetas. El 1º de mayo realiza una ampliación de capital de 19.500.000 de pesetas. ¿Cuál es el capital medio habido durante el año?

<i>Concepto</i>	<i>importes</i>	<i>total</i>
Capital inicial	10.000.000 x 12 meses =	120.000.000
Ampliación de capital	19.500.000 x 8 meses =	156.000.000
Total		276.000.000
Duración total del período		12 meses
Capital medio		23.000.000

Puede ocurrir que en la primera o en cualquiera de las sucesivas, la aportación realizada por los socios sea superior a su compromiso, en cuyo caso, a la diferencia entre aquella y ésta, se le denomina *prima de emisión de acciones*, y se produce cuando el valor de emisión de las acciones es superior a su valor nominal, es decir, cuando se emiten sobre la par.

La cuenta de capital solo recogerá el valor nominal de las acciones emitidas, siendo reflejado en cuenta distinta el importe de la prima de emisión de acciones.

El concepto de *neto patrimonial* representa el valor neto contable de la empresa y constituye la riqueza neta de los propietarios de la misma. Se puede definir como diferencia entre el valor del activo neto y las deudas de la empresa o, por el contrario, se puede obtener por suma de los elementos financieros que lo integran y que son:

$$\begin{aligned}
 & \text{Capital social} \\
 & - \text{Capital social no desembolsado} \\
 & \quad + \text{Reservas} \\
 & \quad + \text{Remanente} \\
 & \quad - \text{Pérdidas acumuladas} \\
 & \quad - \text{Dividendos activos a cuenta} \\
 & \quad - \text{Acciones propias} \\
 & + \text{Resultado neto después de impuestos} \\
 & \quad - \text{Activo ficticio} \\
 & = \text{Neto patrimonial}
 \end{aligned}$$

La función del neto patrimonial es financiar, en parte, los elementos que han de estar vinculados a la empresa con carácter permanente o inmovilizado, siendo el resto del neto patrimonial el que ha de financiar las existencias.

Las reservas que posee una empresa pueden tener distinta procedencia y responder a motivaciones diferentes. Sin

embargo, todas ellas integran el neto patrimonial como parte de la riqueza de los propietarios y mayor valor de la empresa.

Por su parte, el *valor teórico* de una acción es el cociente de dividir el neto patrimonial entre el número de acciones:

Ejemplo:

Calcular el valor teórico de la acción de una sociedad cuyo neto patrimonial es de 150.000.000 de pesetas y su capital está formado por 100.000 acciones de 1.000 pesetas nominales cada una.

Neto patrimonial	=	150.000.000 ptas.
El capital social asciende a:		
100.000 acciones x 1.000 ptas.	=	100.000.000 ptas.
Reservas	=	50.000.000 ptas.
Valor nominal de la acción	=	1.000 ptas.
Parte de las reservas que corresponde		
a cada acción	=	500 ptas.
Valor teórico de la acción	=	1.500 ptas.

La aplicación de las reservas puede ser sintetizada en los siguientes objetivos:

- 1) *Incrementar el capital social*, consiguiendo de esta forma una mayor cifra de garantía frente a terceros. Este aumento supone la creación de nuevas acciones, que estarán liberadas total o parcialmente, puesto que los destinatarios de las mismas, accionistas ya existentes, no tendrán que realizar desembolso alguno. Una operación de este tipo, capitalizar reservas, no aporta nuevos fondos a la empresa.
- 2) *Compensar pérdidas*, en este caso se pueden aplicar las reservas en las que se prevé tal posibilidad o cualquier otra de libre disposición.
- 3) *Repartir dividendos*, dado que la reserva expresa un beneficio no distribuido que ha sido mantenido por la empresa, en determinadas circunstancias puede interesar su reparto a los socios en forma de dividendo, siempre que desde un punto de vista económico la salida de fondos no perjudique la actividad de la empresa y desde la vertiente jurídica ello sea posible por la existencia de una reserva voluntaria de libre disposición.

La *autofinanciación* es la creación de nuevos recursos financieros generados por la unidad económica como consecuencia de su actividad, con carácter permanente, y con la finalidad de mantener o aumentar la potencialidad de la empresa. Supone una alternativa de financiación de las inversiones a partir del ahorro de la empresa. Es una fórmula que no implica la incorporación de nuevos accionistas, ni la asunción de riesgos adicionales, sino que crea nuevos recursos y es indicador de solvencia.

Hay dos clases de autofinanciación:

- 1) De *mantenimiento* integrada por las amortizaciones.
- 2) De *enriquecimiento* formada por las reservas.

La *autofinanciación de mantenimiento* tiene por finalidad conservar intacto el activo de la empresa, ya que a lo largo de un determinado número de períodos se van recuperando, a través del coste de los productos, las pérdidas de valor de los activos depreciados, para su renovación en el momento oportuno.

Por su parte, con el tiempo la empresa va generando unos recursos o beneficios, y si éstos o parte de éstos no son distribuidos, se produce un enriquecimiento de la empresa, aumentando su potencialidad y su capacidad financiera. A los beneficios no distribuidos se les denominan *reservas*, constituyendo una *autofinanciación de enriquecimiento*.

El principal *inconveniente* que presenta esta magnitud es que una autofinanciación excesiva puede hacer disminuir la rentabilidad de la empresa.

La autofinanciación presenta las siguientes *ventajas*:

- 1) Son recursos que no es preciso remunerar.
 - 2) Aumenta la autonomía financiera de la empresa.
 - 3) Disminuye el endeudamiento.
 - 4) Resuelve la financiación cuando la empresa tiene dificultades para la obtención de recursos ajenos.
 - 5) Se puede distribuir posteriormente entre los socios o accionistas.
- b) *Fuentes de financiación ajenas o recursos ajenos*

Además de los recursos propios que son aportados por los propietarios o generados por la propia unidad económica, la empresa puede captar otra clase de recursos igualmente proce-

denes del exterior (gratuitos y onerosos) y a reembolsar en un plazo convenido previamente, constituyendo las fuentes de financiación ajenas. Configura el denominado pasivo exigible de la empresa.

Estas fuentes de financiación, según sea su plazo de reembolso y su finalidad, pueden clasificarse en:

- 1) Créditos de funcionamiento.
- 2) Créditos de prefinanciación.
- 3) Créditos de financiación.

Los *créditos de funcionamiento* son los originados como consecuencia del normal desenvolvimiento de la actividad comercial de la empresa, normalmente gratuitos, aunque a veces pueden ser onerosos, y a reembolsar a plazo corto.

Cuando la unidad económica realiza compras a crédito de bienes propios de su tráfico mercantil o que tienen su origen en su actividad (proveedores, efectos comerciales a pagar, acreedores, etc.), surge un tipo de financiación ajena denominada *crédito de provisión*, normalmente gratuito.

Otras veces, la empresa para salvar en un momento dado una deficiencia de tesorería, recurre al crédito bancario, solicitando préstamos a plazo corto de carácter oneroso, denominándose a este tipo de financiación *crédito bancario*.

Los importes devengados por la empresa y pendientes de pago por deudas de la unidad económica a favor de organismos públicos (Hacienda Pública, Seguridad Social, etc.) constituyen también una fuente de financiación ajena, gratuita y a corto plazo, denominándose *crédito administrativo*.

Estos créditos de funcionamiento deben financiar la parte del activo circulante no financiada con los recursos propios, o, dicho de otra forma, con el pasivo circulante o exigible a corto plazo debe financiarse el disponible y realizable.

Los *créditos de prefinanciación*, también denominados *créditos puente*, son aquellos que inicialmente se formalizan a corto plazo y que mediante el fenómeno jurídico de la novación de deudas se convierten en créditos a largo plazo.

Los *créditos de financiación* son los utilizados por la empresa con un plazo de reembolso es superior al año. Si los elementos del activo fijo permanecen durante varios ejercicios prestando servicio en la empresa y su convertibilidad a disponibilidades se va

haciendo paulatinamente a través de la incorporación de la depreciación al coste del producto, parece lógico que el reembolso de los créditos invertidos en estos bienes deba ser de una duración similar a la vida del elemento financiado con dicho crédito. Si el plazo de duración del crédito coincide con el tiempo de vida del inmovilizado, se habrá conseguido que con los fondos adquiridos por la amortización se pueda atender al reembolso del crédito.

Este fondo permite reembolsar el crédito, pero la carga financiera que supone la concesión del crédito, deberá ser atendida con los beneficios que genere el bien financiado. Así pues, una empresa que no tenga capacidad de generar beneficios suficientes para atender a los costes financieros derivados del crédito y asegurar una adecuada rentabilidad a los recursos propios, no deberá recurrir al crédito de financiación.

En general, no basta para el buen funcionamiento de la empresa que cuente con una adecuada estructura patrimonial, es necesario, también que exista una correcta correlación entre inversiones y financiaciones. En caso contrario, se produciría un desequilibrio que podría conducir a la desaparición de la unidad económica.

Decimos que existe *correlación patrimonial* cuando las fuentes de financiación son adecuadas a las inversiones y éstas, a su vez, se corresponden con las primeras. Es decir, las fuentes de financiación deberán asegurar la normal reposición, modernización y ampliación de los bienes de uso y explotación; mientras que las inversiones deberán hacer frente al reembolso de las diferentes fuentes de financiación, en el momento de su exigibilidad, sin que se resienta la capacidad económica y financiera de la empresa.

Aunque la correlación óptima varía en el tiempo con cada tipo de empresa, se recomienda que el pasivo fijo financie, como mínimo, todo el activo fijo y el llamado stock o existencias (a falta de este dato, un 50% del circulante); el resto del activo circulante será financiado con los débitos de funcionamiento.

Las correlaciones patrimoniales óptimas deben permitir una gestión financiera perfectamente equilibrada, lo que implica que no deberán existir capitales improductivos ni tampoco dificultades financieras.

En resumen, los recursos que utiliza una empresa para financiar una inmovilización, existencias u otro valor del activo deben

estar a disposición de la empresa como mínimo, durante el tiempo que corresponde al de la duración del elemento adquirido con dichos recursos.

Los stocks aunque son integrantes del activo circulante por su movilidad y forma de conversión en disponibilidades a través de la venta, son considerados en su aspecto financiero como una inversión fija y por tanto financiadas con recursos permanentes.

Las deudas a corto plazo, con un grado de exigibilidad muy breve, deben financiar elementos de activos con una rápida liquidez.

El activo ficticio debe estar financiado con recursos propios, debido a la imposibilidad de realización o conversión en disponibilidades; de forma similar ocurre con los bienes de activo fijo no amortizables como, por ejemplo, los terrenos.

Se dice, por tanto, que existe equilibrio financiero cuando los diversos elementos de la estructura económica encuentran en las fuentes de financiación medios regulares para su renovación y posteriormente se transforman en medios líquidos para cancelar las fuentes que los financiaron.

Es decir, que es conveniente que se establezcan las siguientes relaciones:

Recursos permanentes	Activo fijo
Recursos permanentes	Stocks
Créditos de funcionamiento	Activo financiero

De la comparación de las diversas masas patrimoniales antes mencionadas, se pueden señalar los siguientes conceptos:

Capital circulante = Activo circulante – Exigible a corto plazo

Capital fijo = Recursos permanentes – Activo fijo

La primera magnitud, definida de tal forma, puede ser negativa dando lugar a una situación financiera no equilibrada. Por su parte el capital fijo, tal y como se contempla, nunca es mayor que el neto patrimonial.

3. Bibliografía

ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (1990): *Análisis de balances. Auditoría, agregación e interpretación*. Donostiarra. San Sebastián.

- ÁLVAREZ MELCÓN, S. (1984): *Análisis contable superior*. UNED. Madrid.
- AMAT SALAS, O. (1994): *Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones*. Gestión 2000. Barcelona.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (A.E.C.A.) (1980): Documento nº 1 sobre *Principios y Normas de Contabilidad en España*. AECA. Madrid. Edición revisada en 1991.
- (1989): Documento nº 1 sobre *Principios de Valoración, Propuesta de una metodología*. AECA. Madrid.
- (1989): Documento nº 2 sobre *Principios de Valoración, Valoración de acciones*. AECA. Madrid.
- BERNSTEIN, L.A. (1993): *Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación*. Ediciones S. Barcelona.
- CAÑIBANO CALVO, L y BUENO CAMPOS, E. (1987): *Autofinanciación y tesorería en la empresa: el cash-flow*. Pirámide. Madrid.
- CARMONA, S y CARRASCO, F. (1994): *Estados contables*. McGraw-Hill. Madrid.
- CHOLVIS, F. (1983): *Análisis e interpretación de estados contables*. Ateneo. Buenos Aires.
- CIBERT, A. (1989): *¿Cómo interpretar los resultados contables?* Deusto. Bilbao.
- ESTEO SÁNCHEZ, F. (1995): *Análisis de estados financieros. Planificación y control*. Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- FERNÁNDEZ ELÉJAGA, J.A. (1989): *¿Cómo interpretar un balance?* Deusto. Bilbao.
- FERNÁNDEZ PEÑA, E. (1977): *Formulación y análisis de estados contables*. Madrid.
- GABÁS TRIGO, F. (1991): *Técnicas actuales de análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial*. ICAC. Madrid.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera*. Pirámide. Madrid.
- HALLER, L. (1987): *¿Cómo comprender y utilizar la información contable?* Deusto. Bilbao.
- LEV, B. (1978): *Análisis de estados financieros: un nuevo enfoque*. Esic. Madrid.
- MAÑOSA, A. (1993): *Manual para la confección de análisis de balances*. Gestión 2000. Barcelona.

- MARTÍNEZ ARIAS, A.(1988): *Análisis económico-contable de la gestión empresarial*. ICAC. Madrid.
- PÉREZ-CARBALLO Y VEIGA, A. (1987): *Lo que dicen y no dicen los estados financieros*. Mentat. Madrid.
- PIZARRO, T.M. y ALFONSO, J.L.(1991): *Presentación y análisis de estados contables*. Ciencias Sociales. Madrid.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE de 27 de diciembre).
- RIVERO ROMERO, J. (1991): *Un ensayo. Análisis de estados financieros*. Trivium. Madrid.
- RIVERO ROMERO, J y RIVERO MENÉNDEZ, M^a.J. (1992): *Análisis de estados financieros*. Trivium. Madrid.
- RIVEROTORRE, P. (1991): *Análisis de balances y estados complementarios*. Pirámide. Madrid.
- ROCAFORT NICOLAU, A. (1983): *Análisis e integración de balances*. Hispano-Europea. Barcelona.
- RODRÍGUEZ LAGO, J. (1993): *El análisis de estados financieros desde una perspectiva internacional*. *Técnica Contable*, nº 540. Madrid, diciembre.
- ROJO RAMÍREZ, A.(1993): *Nuevas tendencias en el análisis de estados financieros*. *Partida Doble*, nº 40. Madrid, diciembre.
- SANZ SANTOLARIA, C. (1989): *La valoración de empresas: análisis contable y financiero*. Tesis Doctoral. Universidad de Zaragoza. Zaragoza.
- URÍAS VALIENTE, J. (1996): *Análisis de estados financieros*. McGraw-Hill. Madrid.
- URQUIJO DE LA FUENTE, J.L. (1990): *Análisis para decisiones financieras*. *Análisis y estados financieros*. Deusto. Bilbao.
- WESTWICK, C.A. (1986): *Manual para la aplicación de ratios*. Deusto. Bilbao.
- WOELFEL, Ch.J. (1993): *Análisis de estados financieros*. Ediciones S. Barcelona.

El elemento volitivo en la adopción

JOSÉ LUIS ARTERO FELIPE
DEPARTAMENTO DE DERECHO PRIVADO
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Bajo el título *El elemento volitivo en la adopción* se aborda, principalmente, el estudio del artículo 177 de nuestro *Código Civil*, ubicado en sede de **adopción**, una de las instituciones que más y mayores reformas ha experimentado (incluso en cuanto a su caracterización jurídica) a lo largo de los últimos años y que constituye una disciplina de estudio de inigualable riqueza y talante multidisciplinar, en especial, por cuanto afecta a una materia de indudable calado en toda sociedad, cual es la protección de sus menores y de la infancia, siendo considerada como instrumento de integración familiar.

En efecto, la primacía del interés del menor tiene su reflejo en la necesidad de contar con su **consentimiento** para la adopción (o para el acogimiento) a partir de los doce años, lo que implicará también, indudablemente, la especial valoración de su negativa cuando, aun siendo menor de dicha edad, tenga suficiente juicio.

La importante reforma de 1.987 introdujo la figura del **asentimiento** después de haberse dudado en varias ocasiones sobre la oportunidad de incorporarla al articulado de nuestro Código Civil, por ser —para

algunos autores— extraña o menos usual a nuestro tecnicismo jurídico y que, en cualquier caso, como veremos, no puede ser considerado un consentimiento rebajado o atenuado.

El círculo subjetivo de la adopción se cierra con la *audiencia*, trámite que, sin revestir carácter vinculante, es obligatorio como tasado por la ley.

Palabras clave: adopción, consentimiento, asentimiento, audiencia.

El elemento volitivo en la adopción



José Luis Artero Felipe

1. El consentimiento en la adopción

1.2 Reflexiones previas. La reforma de la adopción operada por la Ley 21/1987 de 11 de noviembre

Con anterioridad a la Reforma del Código Civil de 1987, solía considerarse la adopción como un negocio jurídico de Derecho de Familia.¹ A partir de la Ley citada en este epígrafe no parece ello posible, ya que al manifestar que «la adopción se constituye por resolución judicial» y concederse amplio margen al Juez para valorar su conveniencia, a pesar de que medien consentimiento de adoptante y adoptado, demuestra que *el eje de la adopción ha dejado de ser el consentimiento de las partes* (esencial para que pueda hablarse de negocio jurídico), que se ha convertido en simple presupuesto, dejando la primacía a la decisión del Juez, que no queda vinculado por tal consentimiento.²

1 En este sentido afirmaba GARCIA CANTERO, G.(1971) El nuevo régimen de la adopción. Anuario de Derecho Civil. pags. 835 ss: *Entiendo que la adopción es un negocio bilateral...* al que confiere las siguientes características: *con causa típica, o mejor con un motivo «la conveniencia del adoptado» que el legislador ha elevado a causa. Es irrevocable, solemne, y probablemente no admite representación. Es un negocio jurídico complejo.* La Jurisprudencia también lo estimaba así, aún en Sentencias inmediatamente anteriores a la Reforma: *«entendida la adopción como un negocio jurídico familiar de carácter formal»* (STS de 20 de abril de 1987, FUNDAMENTO DE DERECHO SEGUNDO).

2 CASTRO LUCINI, F. (1988) Notas sobre la nueva regulación legal de la adopción. Revista de Derecho Inmobiliario Tomo LXIV, pag.158.

Por consiguiente, la cuestión primordial consiste en conocer cuál es el carácter que reviste la adopción en la nueva regulación. La opinión doctrinal mayoritaria coincide, en cualquier caso, en prescindir de su catalogación como negocio jurídico. En este sentido citamos a PUIG BRUTAU,³ O'CALLAGHAN,⁴ PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS⁵ ALBALADEJO⁶ y PÉREZ ÁLVAREZ⁷ para quienes la adopción pasa a ser un *acto de autoridad o acto judicial*.

Sin embargo, la opinión más acertada me parece la de CASTRO LUCINI⁸. Opina el autor, y yo con él, que la adopción es un

3 PUIG BRUTAU, J. (1990) Compendio de Derecho Civil, Volumen IV, Derecho de Familia pags. 153 y 155. La adopción en nuestro Derecho es «*el acto de autoridad (resolución judicial) por el que se constituye la relación de filia - ción (adoptiva) entre adoptante y adoptado*» (...) «*De ser un negocio jurídico de Derecho de Familia (la adopción) ha pasado a ser un acto de autoridad propio del Derecho Público*»

4 O'CALLAGHAN, J. (1988) Compendio de Derecho Civil, Volumen IV, Derecho de Familia, pag.244. «*Hoy la adopción es un acto de autoridad, perteneciente al Derecho Público, (luego ya excede de la órbita del negocio jurídico, por ende, regulado por las normas del Derecho Privado). Dentro de esta naturaleza, es un acto judicial; se constituye por resolución judicial*».

5 PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M. (1989) Derecho de Familia, pag. 463 ss. «*Es un acto judicial ... el centro de gravedad se ha trasladado a la decisión oficial. El acuerdo de los particulares es solo un presupuesto, aunque esencial. El Juez no se limita a comprobar que un acto o negocio de los particulares está ajustado a Derecho, sino que es el propio Juez el que decide sobre la conveniencia de la adopción, y el que, en su caso la concede*».

6 ALBALADEJO, M. (1994) Curso de Derecho Civil, Tomo IV, Derecho de Familia, pag. 280.» *Una vez propuesta la adopción y consentida, asentida y oídas las personas dichas, todo en los términos y con las salvedades expuestas, (art. 177 C.Civ.) se constituye por resolución judicial (en forma de auto que pone fin al expediente); luego es la resolución la que establece el vínculo adoptivo.*

7 PEREZ ALVAREZ, M.A. (1988 a) «*La Nueva Adopción, pag. 202. «... ha determinado que se relegue el sistema contractual y se vaya imponiendo el sistema de constitución de la adopción por la autoridad pública (...) en la Reforma de 1987 se opta por el sistema de autoridad en la constitución de la adopción. Y dentro del mismo, por el sistema de autoridad en su modalidad de constitución judicial de la adopción*»

8 CASTRO LUCINI, F. (1988) Notas sobre la nueva regulación legal de la adopción. Revista de Derecho Inmobiliario Tomo LXIV, pags. 162 y 166 «*Las principales teorías respecto a la naturaleza jurídica de la adopción la conciben como contrato, como acto jurídico distinto del contrato pero sin concederla calificación especial, como acto-procedimiento o acto complejo, como institución, como negocio jurídico familiar y como negocio procesal. Esta última calificación es la que parece convenir a la actual regulación de nuestro derecho*» (...) «*El consentimiento no basta para calificar la adopción de negocio jurídico familiar, toda vez que, a pesar de existir, el Juez puede denegar la adopción en interés del propio adoptando y, además, no determinan los efectos de la adopción, ni siquiera en una mínima parte*».

negocio procesal, aunque en un primer momento esa calificación pudiera parecer «*extraña*»⁹. Comparten este criterio PÉREZ MARTÍN¹⁰, RIVERO HERNÁNDEZ¹¹, SANCHO REBULLIDA¹², y de alguna forma, pero sin pronunciarse categóricamente, también Díez Pícazo-Gullón¹³.

La consideración de la adopción como *negocio jurídico* de Derecho de Familia no ha sido completamente abandonada. Así GARCÍA CANTERO¹⁴ se reafirma en la tesis que mantenía en

9 Pese a ello, a favor de esta posición pueden citarse diversos argumentos: El art.176 aptdo. 1 estipula que: «*la adopción se constituye por resolución judicial*», se concede amplio margen al arbitrio judicial, con facultades casi discrecionales, si bien el interés prioritario es siempre el del adoptado. No se considera la posibilidad de convenir pactos sobre el contenido de la adopción; en este sentido no resulta aplicable el art. 1.255 C.Civ.: «*Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarias a las leyes, a la moral ni al orden público*». Posibilidad ésta que no existiría en un pretendido negocio jurídico adoptacional. No obstante las concomitancias entre la calificación como acto judicial y como negocio procesal son evidentes.

10 PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) Derecho de Familia: Adopción, Acogimiento, Tutela y otras instituciones de protección de Menores, Página 515. «*Habiendo perdido su naturaleza de negocio jurídico ... puede conceptuarse como el acto procesal mediante el cual una persona — adoptante — expresa libre y conscientemente su firme voluntad de integrar a otra persona en su núcleo familiar con la condición de hijo, y esta última acepta dicha integración*».

11 RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil, IV, Derecho de Familia, pag. 560. Quien citando precisamente a CASTRO LUCINI afirma: «*no significa que la voluntad privada sea irrelevante; sino, solamente, que ha dejado de ser elemento constitutivo del efecto jurídico y que, consiguientemente, éste deja de ser de origen y naturaleza negociales. La voluntad privada ha pasado a integrar unos actos procesales previos y ordenados a la resolución judicial que es el único acto constitutivo de la adopción*»

12 SANCHO REBULLIDA, F. (1997) El Nuevo Régimen de la Familia IV. Acogimiento y adopción. Pags. 86 a 90. Para el autor, la reforma de 1987 configura la adopción como un acto jurídico de naturaleza procesal. A su juicio, la adopción se constituye por resolución judicial que requiere — como presupuestos procesales- de unos consentimientos, asentimientos y audiencias. Si no median dichos presupuestos, no se puede constituir la adopción; pero existiendo sucede que no son vinculantes para el Juez.

13 Díez-Pícazo, L. y Gullón, A. (1997) Sistema de Derecho Civil, Volumen IV, Derecho de Familia, pag. 311. Los autores excluyen la adopción como un negocio jurídico de Derecho de Familia, dando relevancia no solo a la resolución judicial («*que se conceptúa como constitutiva*»), sino también a la intervención administrativa ya que las entidades públicas seleccionan a los que van a ser adoptantes, «*en una palabra, los eligen*»..

14 GARCÍA CANTERO, G. (1995) Derecho Civil Español, Común y Foral, pag. 429, «*La concepción de la adopción como negocio jurídico familiar se ratifica*

1971 (vid. Nota 1), pese a reconocer que no es el criterio mayoritario —como hemos visto en las páginas precedentes—, con quien coinciden ALBACAR y MARTÍN GRANIZO.¹⁵ A favor de este sector de la doctrina, podemos decir que su posición viene avalada por la Jurisprudencia, en especial la dictada inmediatamente después de la Reforma de 1987.¹⁶

1.2 ¿Quienes han de consentir la adopción?¹⁷

Como afirma HUALDE SÁNCHEZ, «por primera vez se expresa en el Código Civil que la adopción requiere el *consentimiento del adoptante*».¹⁸ Hasta la Reforma de 1987, el expediente de adopción únicamente podía comenzar a iniciativa del adoptante, no era preciso señalar la necesidad de consentimiento: el adoptante lo daba con el escrito de solicitud que promovía.¹⁹

Los consentimientos *no se emiten en abstracto o en términos generales*, sino que se refieren a personas concretas y

ahora pese a la opinión mayoritaria en contra, fundada a mi juicio (dice el autor en una apresurada lectura del Preámbulo e impresionada por la intensa administrativización» Hay que precisar que el Preámbulo dice que «*la adopción no será ya un simple negocio privado...*» término que considera no empleado en un sentido técnico. En todo caso el autor sí reconoce que tras la Reforma la voluntad de los progenitores naturales del menor ha pasado a un segundo plano.

15 ALBACAR, J.L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995) Código Civil, Doctrina y Jurisprudencia, pag.1714. «*Vemos por tanto, como a través de este artículo (el 177 C.Civ.) se pone de relieve una vez más la naturaleza de la adopción como negocio jurídico de Derecho de Familia, consensual y bilateral*»

16 En este sentido, y a título de ejemplo, citamos la *Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de Febrero de 1988*: «*La doctrina jurisprudencial y científica califica a la adopción como un negocio jurídico familiar de carácter formal, distinguiéndose legalmente tres clases de intervención en el mismo*» (FUNDAMENTO DE DERECHO SEGUNDO).

17 Dice el art.177.1 C.Civ.:«Habrán de consentir la adopción, en presencia del Juez:

el adoptante o adoptantes y
el adoptando mayor de doce años».

18 HUALDE SÁNCHEZ, J.J. (1993) Comentarios a las Reformas del Código Civil, pag. 182.

19 «*En la actualidad —dice HUALDE con criterio discutido—, si el expediente de adopción se inicia por solicitud del adoptante, no será preciso que haya una prestación de consentimiento ante el Juez...Esto solo será necesario cuando se trate de una adopción que se tramita a propuesta de la competente entidad pública.*»

perfectamente individualizadas, esto es, tanto adoptante como adoptado prestan su consentimiento a la adopción condicionándolo a quien deba ser la persona adoptada o adoptante en cada caso.²⁰

El propósito práctico —*causa*—, debe ser la constitución de una relación de filiación con todo lo que ello comporta. Si fuera otra la intención²¹ no existiría verdadero consentimiento ni auténtica adopción.

La única *forma* posible de prestar el consentimiento, es comparecer ante el Juez y el secretario del Juzgado²² competente para constituir la adopción, lo que significa que no podrá utilizarse ninguna clase de apoderamiento o representación para este acto ya que se trata de un acto personalísimo.²³ Entiendo con RIVERO HERNÁNDEZ²⁴ que se trata de «una incumbencia estrictamente personal del interesado».

20 En el mismo sentido PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La nueva adopción, pag.175. «Respecto al adoptante el consentimiento supone la emisión de una declaración manifestando la voluntad de adoptar a alguien en particular;y respecto del adoptado, supone la declaración de ser adoptado por alguien en concreto».

21 La intención subyacente en el intento de constituir la adopción podría ser burlar ciertas leyes (fiscales, clases pasivas, arrendamientos, régimen de farmacias, estancos...), dar unión marital a otro régimen legal que el matrimonio (el vínculo no sería disoluble).

22 El artículo 177.1 preceptúa expresamente que el consentimiento se exprese ante el Juez, por ello no resulta conveniente que se lleve a cabo mediante exhorto. Así lo entienden también FERNÁNDEZ LÓPEZ, M.A.y otros (1994) Enjuiciamiento Civil. Doctrina y Jurisprudencia, pag. 741 y PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) Derecho de Familia:Adopción...pag.516.En todo caso, no es preciso que los consentimientos sean coetáneos.

23 Comparten esta opinión PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) Derecho de Familia: Adopción pag. 516, PÉREZ ÁLVAREZ, M.A. (1988 a) La Nueva adopción, pag. 176 «... ya no es admisible el criterio jurisprudencial anterior a la Reforma de 1987 que consistía en admitir la validez del consentimiento prestado por medio de nuntius». , y RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil, Tomo IV, pag. 561 «Estos consentimientos han de ser prestados en presencia del Juez; no cabe una emisión previa y en el expediente administrativo; tampoco, la emisión por mandatario, ni siquiera por mandato expreso.». Sin embargo no es una opinión categóricamente aceptada. DíEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A.(1997) en Sistema de Derecho Civil, Volumen IV, pag.313, defienden que «ambos consentimientos son personalísimos, aunque cabe la figura del nuntius, o portavoz de un consentimiento».

24 RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil I, Parte General, Volumen Tercero , pag.301.

Por el contrario, sí considero acertado el criterio jurisprudencial de aceptar la *adopción post mortem*²⁵, cuando el adoptante hubiera fallecido después de haber prestado el consentimiento. Siendo primordiales el interés y la protección del menor, según hemos visto, no debe irrogársele un perjuicio por un hecho que no depende de su voluntad, pudiendo beneficiarse de los derechos (hereditarios...) que le correspondieran por esa adopción si el Juez considera conveniente dictar el auto que la constituya. No debería existir ningún inconveniente en el supuesto de que siendo dos los adoptantes (marido y mujer) y habiendo prestado ambos el consentimiento, uno de ellos fallece. La situación, salvando algunas distancias debe equipararse —siempre pensando en el beneficio del menor y en su deseable situación de arraigo familiar— a la del *nasciturus*.²⁶

Cuestión distinta es la *revocación* del consentimiento, que deberá manifestarse antes de que se dicte el auto constituyendo la adopción, y con los mismos requisitos que fueron precisos para prestarlo.²⁷

En cuanto a la *capacidad del adoptante*, no le es exigible que se encuentre en pleno ejercicio de sus derechos civiles, sino simplemente que sea capaz, y tenga al menos veinticinco años (arts. 171 y 177.1 C.Civ.).

La *capacidad del adoptando*, nos ofrece como primera característica, que se ha rebajado la edad exigida por la versión anterior del artículo 173 C.Civ. que fijaba en catorce años la edad a partir de la cual el menor podía consentir la adopción. Se trata

25 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La Nueva Adopción, excluye esta posibilidad. Sin embargo considero acertado el criterio del Magistrado GIL MARTÍNEZ, A. (1991) quien en La Reforma de la Adopción afirma: « Se pone de manifiesto que para el legislador la esencia de la adopción para el adoptante radica en el acto de su consentimiento, por lo que el legislador mantiene su eficacia para después del fallecimiento y retrotrayendo los efectos de la resolución judicial que apruebe la adopción, a la fecha de prestación de ese consentimiento. Se podría hablar de que el legislador ha introducido una figura que cabría calificar de «hijo adoptivo póstumo». Es de la misma opinión DÍEZ-PICAZO, L (1997) Sistema de Derecho Civil, pag.315

26 Dice el art.29 C.Civ. «pero el concebido se tiene por nacido para todos los efectos que le sean favorables...» En este caso, el nacimiento en la nueva familia ha de determinarlo la resolución del Juez.

27 A este respecto, PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) Derecho de Familia y PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M. (1989) Derecho de Familia, pag.474: «estos consentimientos son revocables en tanto el Juez no dicte resolución»

de un supuesto de concesión de capacidad especial de obrar plenamente justificado, y encaminado a favorecer la constitución del vínculo adoptivo, puesto que ha de evitarse prescindir del consentimiento del menor en la decisión de su plena integración en una familia con carácter irrevocable.

PÉREZ ÁLVAREZ²⁸, argumenta que el criterio asumido por la Reforma de 1987 supone la opción por una edad intermedia entre los diez años exigidos en algunos países (la extinta URSS, Albania), y los catorce (Portugal e Italia).

Una cuestión que suscita dudas en la doctrina, es el supuesto de que el *adoptando* sea un *incapaz*. PÉREZ MARTÍN²⁹ y HUALDE SÁNCHEZ³⁰, coinciden en señalar que la solución es clara si existe una Sentencia de incapacitación, debiendo atender a su contenido y a su extensión para saber si puede o no prestar consentimiento. De no ser así, será el Juez quien supla la ausencia, *si la adopción proyectada es beneficiosa para el menor incapaz*.

Concluimos este apartado, a modo de resumen, trayendo a colación las palabras de RIVERO HERNÁNDEZ³¹ quien afirma: *«Es requisito, sine qua non para la resolución judicial constitutiva de la adopción; la ausencia o negativa de los consentimientos requeridos determina la nulidad de la adopción. Pero no determinante de ésta: el Juez, en interés del adoptando, podrá denegar*

28 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A. (1988 a) La Nueva adopción, pag. 174. En otros países la edad exigida es incluso superior. Así por ejemplo las legislaciones francesa y belga, exigen quince años.

29 PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) Derecho de Familia: Adopción...pag.516.

30 HUALDE SÁNCHEZ, J.J. (1993) Comentarios a las Reformas del Código Civil, pag.185.

31 RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil. Tomo IV. Derecho de Familia. Pag.561. *«No es declaración de voluntad negocial, es decir, determinante — y menos conformadora — de los efectos jurídicos reconocidos por el ordenamiento; pero sí aceptación libre y plena, en concepto de parte, de la relación jurídica paterno filial adoptiva.(...) El consentimiento de los adoptantes y del adoptando mayor de doce años, es, cada uno verdadera declaración de voluntad, pero aislada, independiente, no concurrente como en los negocios bilaterales.»* A mayor abundamiento, O'CALLAGHAN, J. (1988) Compendio de Derecho Civil: *«el consentimiento no es — como lo era en la normativa anterior— el elemento constitutivo de la adopción que perfeccionaba el negocio jurídico, sino que, actualmente, siendo la autoridad, el consentimiento es una conditio iuris: es imprescindible para constituir la adopción, como requisito para llegar a la resolución judicial, que es la que la constituye».*

la adopción, pese a haberla propuesto la entidad pública y haberla consentido el adoptante, y en su caso el adoptando»

2. El asentimiento en la adopción

2.1 Definición de asentimiento

La Ley de 11 de noviembre de 1987 da entrada a la figura del asentimiento después de haberse dudado en varias ocasiones sobre la oportunidad de incorporarla al articulado del Código Civil, por «*ser extraña o, respecto del consentimiento, menos usual a nuestro tecnicismo jurídico.*»³² Tanto es así que algunos autores, parten de la definición etimológica de la palabra «*asentir*», recurriendo para ello al *Diccionario de la Real Academia*.³³

La *doctrina jurisprudencial*, también se ha pronunciado al respecto, y en numerosas Sentencias y Autos, ofrece su propia definición, delimitando el sentido, alcance y aplicación del asentimiento en la adopción, así como perfilando sus características.³⁴

32 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A. (1988 a) en *La Nueva Adopción*, pag.177.(citando a DE LA CAMARA), «*El asentimiento no es un consentimiento rebajado o atenuado; antes bien: el asentimiento es un consentimiento- autorización*»

33 Así por ejemplo PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995) *Derecho de Familia: Adopción...* pag.517, afirma: «*no existe una definición legal de lo que deba entenderse por asentimiento, confundiéndose en la práctica a veces, con el mismo término consentimiento — para la Real Academia de la Lengua Española asentimiento equivale a: asenso, consentimiento*». FERNÁNDEZ LÓPEZ, J.M. (1994) *Ley de Enjuiciamiento Civil, Doctrina y Jurisprudencia*, pag. 741, ofrece otra acepción del término: «*Resulta ante todo necesario el concretar el alcance de este término que tantos problemas acarrea en la práctica. Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, asentir es admitir como cierto o conveniente lo que otro ha afirmado o propuesto antes.*»

34 «*... es factible proporcionar al asentimiento un valor distinto del consentimiento (...) el asentimiento no es más que una declaración de voluntad realizada por una persona en demostración de su conformidad o disconformidad con un acto o negocio jurídico ajeno en cuanto no interviene en él, razón por la cual dicho asentimiento sólo tiene la eficacia que le atribuye la Ley en cada caso concreto*» (AAP de Barcelona, 5 de marzo de 1991); «*el asentimiento es definido como aquella declaración unilateral recepticia o no de la voluntad, encaminada a facilitar la realización o producir la validez de un negocio jurídico en el que quien la expresa no ha tomado parte en el concepto constituyente, pues es prestado por una persona ajena a la relación obligacional, pero que la completa o le da fuerza operativa, pero nunca constituyéndola*» (SAP de Pamplona de 22 de junio de 1992); «*El régimen jurídico vigente de la adopción (...) hace necesario*

Comparto la definición de PÉREZ MARTÍN que cataloga el asentimiento como aquel acto procesal mediante el cual una persona (cónyuge adoptante o padres del adoptando) expresa su voluntad de permitir o admitir como conveniente la integración de otra (adoptando) en la vida de una tercera persona (adoptante). El asentimiento, en fin, consiste en la «*declaración de conformidad con la adopción que se está tramitando en el expediente*». ³⁵

No es absolutamente necesario que siempre concurra la voluntad de las personas llamadas a otorgarlo (art. 180.2). Sí es necesario que estas personas tengan, a ser posible la oportunidad de asentir a la adopción o vetarla, y entonces si se oponen no cabe la adopción. Puede, dice PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, ³⁶ haber adopción válida sin esa voluntad, pero no contra esa voluntad.

2.2 ¿Quiénes han de asentir la adopción?³⁷

A tenor de lo dispuesto en el artículo 177.2 del C.Civ. deberán asentir la adopción:

para la adopción además del consentimiento del adoptante y del adoptado mayor de doce años, lo que denomina «assentiment» (asentimiento), entre otras personas, de los padres por naturaleza del referido adoptado. Dicha diferencia -ción terminológica tiene carácter técnico, pretendiendo diferenciar aquellas manifestaciones de voluntad sin las cuales la adopción no puede tener lugar de aquellas en su caso omitibles o subsanables» (AAP de Málaga de 26/7/1993).

35 O'CALLAGHAN, J. (1988), Compendio de Derecho Civil, pag. 249. En el mismo sentido RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil IV. Pag. 562, «*El asentimiento es una declaración de voluntad de naturaleza similar al consentimiento, pero emanado de quien no va a ser parte en la relación jurídica de filiación adoptiva; por tanto, no entraña asunción de su contenido y efectos en el propio patrimonio jurídico de quien lo presta (siquiera, indirecta o reflejamente, le afecten), sino autorización, licencia, permiso. No es complemento de un consentimiento insuficiente, sino declaración autónoma de voluntad.*»

36 PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M. (1989) Derecho de Familia, pag.475.

37 Art. 117.2 C.Civ: «*Deberán asentir la adopción en la forma establecida en la Ley de Enjuiciamiento Civil:*

1º *El cónyuge del adoptante, salvo que medie separación por sentencia firme o separación de hecho por mutuo acuerdo que conste fehacientemente*

2º *Los padres del adoptando que no se hallare emancipado, a menos que estuvieran privados de la patria potestad por sentencia firme o incurso en causa legal para tal privación. Esta situación sólo podrá apreciarse en procedimiento judicial contradictorio, el cual podrá tramitarse como dispone el art. 1.827 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. (La nueva LEC de 2000 deja sin efecto este artículo, pero su Disposición Derogativa Única continúa remitiéndose a los trámites del juicio verbal hasta la entrada en vigor de la Ley sobre Jurisdicción Voluntaria.)*

- a) El *cónyuge del adoptante*, salvo que medie separación legal por sentencia firme o separación de hecho, por mutuo acuerdo que conste fehacientemente. Se está pensando en las eventuales consecuencias de tipo personal y patrimonial que la adopción ocasionará en los intereses del cónyuge adoptante, pero como es lógico, también en los del cónyuge no adoptante.³⁸

La *fehaciencia* implica su acreditación en documento que pruebe debidamente la existencia del convenio regulador de la separación cuando la misma no se haya operado judicialmente. Si la separación legal por sentencia firme o la separación de hecho constan documentalmente, no será necesario ni tan siquiera señalar el domicilio del cónyuge (art. 1829 LEC), para que sea citado, sino que bastará aportar con la propuesta o solicitud la prueba documental que le exime del requisito del consentimiento.

Por otra parte, entiendo con ALBACAR y MARTÍN GRANIZO,³⁹ que aún cuando el artículo no lo diga expresamente deberán entenderse comprendidos los casos de *divorcio* (con mayor motivo por ser causa de disolución del matrimonio ex art. 85 C.Civ.). Cuestión distinta es si esa separación de los cónyuges ha sido acordada como medida provisional en un procedimiento de separación o divorcio. En este caso, no será requisito suficiente para prescindir del asentimiento del cónyuge, ya que existe la

No será necesario el asentimiento cuando los que deban prestarlo se encuentren imposibilitados para ello, imposibilidad que se apreciará motivadamente en la resolución judicial que constituya la adopción.

El asentimiento de la madre no podrá prestarse hasta que hayan transcurrido treinta días desde el parto.

38 La razón de ser de este artículo la encuentra PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La Nueva Adopción. Pag. 179, en «*las consecuencias de tipo personal (obligación de compañía entre el adoptante y el adoptado ex art.154.1 y por ende la compañía entre el menor y el cónyuge del adoptante) y patrimonial (véanse, por ejemplo, los artículos 931 versus 943 y 807 del CC) que la adopción ocasionará en los intereses, siquiera eventuales del cónyuge del adoptante*». Como es evidente, cuando la adopción no tiene consecuencias para el cónyuge del adoptante, por mediar separación legal o de hecho, no es necesario que preste dicho asentimiento.

39 ALBACAR, J.L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995) Código Civil. Doctrina y Jurisprudencia. Pag.1716.

posibilidad de que luego se desestime la demanda y vuelva la situación a su estado anterior.

Cuando se exige el asentimiento del cónyuge del adoptante,⁴⁰ no se está pensando en los supuestos de adopción del hijo del cónyuge, pues en este caso el asentimiento se prestaría en la calidad de padre o madre del adoptando, sino en el posible supuesto de que adopte uno sólo de los cónyuges, porque el otro no quiere adoptar.

b) También deben prestar su asentimiento los *padres del adoptando*, en los siguientes supuestos:

- si conservan la patria potestad sobre el adoptando
- si no se encuentran incurso en una causa de privación de la patria potestad; y,
- si el adoptando no está emancipado.

La razón de ser del asentimiento de los padres se encuentra en las *consecuencias* que para ellos tiene la adopción, ya que al constituirse ésta pierden la patria potestad sobre su hijo (art. 169.3 C.Civ), y todos los vínculos que les unían. Precisamente por ello no se requiere este asentimiento cuando el adoptando es mayor de edad o está emancipado⁴¹ (la patria potestad ya se ha extinguido entonces en virtud del art. 169 C.Civ.) o cuando los padres hayan sido privados legalmente de la patria potestad (en este caso es la sentencia⁴² la que la extinguió).

La cuestión más problemática de esta regulación la constituye la exclusión de los padres que se hayan *incursos en causa de privación de la patria potestad*,⁴³ por cuanto pudiera conside-

40 FERNÁNDEZ LÓPEZ, J.M. (1994) Ley de Enjuiciamiento Civil. Doctrina. Pag.742.Tiene su fundamento en que el principio de integración familiar que la adopción persigue, no se vea impedido por la oposición del cónyuge que convive con el adoptante. Por ello, no se exige en el supuesto de no convivencia conyugal.

41 ALBACAR, J.L. y MARTÍN-GRANIZO, M. (1995) Código Civil. Doctrina y Jurisprudencia. Pag.1716.En cuanto al estar el presunto adoptando en situación de emancipado, es circunstancia jurídicamente lógica, ya que, en virtud de dicha situación, se encuentra directamente legitimado para consentir.

42 PÉREZ MARTÍN, A. J. (1995) Derecho de Familia: Adopción... Pag. 518. Sentencia firme que habrá sido dictada en causa criminal (delitos relativos a la prostitución y al abandono de familia), causa matrimonial (art. 92.3 C.Civ), o causa civil (arts. 111 y 170 C.Civ)..

43 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A. (1988 a) La Nueva Adopción, afirma que esto es así «por que el asentimiento del que tratamos se fundamenta no solo en la titu-

rarse una limitación al derecho de los padres carente de la proporcionalidad para los fines que se persiguen (el interés del hijo) y que los coloca en una situación de imposibilidad de defender adecuadamente sus derechos derivados de la patria potestad.

Sin embargo, en opinión de HUALDE SÁNCHEZ, no parece que haya motivo para sostener una afirmación de este tipo. Entiende el autor que tanto en la propuesta que presenta la Entidad como en la solicitud del adoptante o adoptantes, deberá expresarse que no se requiere el asentimiento de los padres para la adopción por encontrarse incursos en causa de privación de la patria potestad, lo que llevará al Juez a citarlos a los únicos efectos de ser oídos, precisando las circunstancias por las que así se hace.⁴⁴

laridad de la patria potestad, sino también en el cumplimiento de los deberes inherentes a la misma. Lo que se pretende conseguir por este cauce es favorecer la adopción en los casos en que la constitución del vínculo adoptivo trae su causa de una previa situación de desamparo».

44 Si los padres comparecen y alegan que es necesario su asentimiento, el expediente se interrumpirá hasta que esta cuestión se decida por el mismo juez mediante los trámites del juicio verbal. Si la resolución final se decanta por entender que no se precisa su asentimiento, su derecho habrá quedado salvaguardado en igualdad a los supuestos de privación de la patria potestad, pues el juicio verbal reviste las mismas garantías que el declarativo de menor cuantía (procedente para la privación de la patria potestad). En cualquier caso — dice PEREZ MARTIN, A.J. (1995) Derecho de Familia — *«la solución no será fácil, pues en la decisión confluyen dos derechos bien diferenciados, por un lado el interés del menor a integrarse plenamente y sin más dilaciones en el núcleo familiar del adoptante, y por otro el principio de presunción de inocencia recogido en el art.24 de la C.E.»*

La Jurisprudencia también se ha hecho eco de esta trascendental cuestión: *«Aunque en materia de adopción el interés del menor es prioritario (art. 176 C.Civ), también tiene que ser protegido el del padre biológico en cuanto la adopción le priva de la patria potestad, lo que no puede llevarse a cabo sin darle la posibilidad de la defensa de su indicado derecho.»* (AAP de La Coruña de 12/2/1994); *«el asentimiento de los padres no es preciso cuando el Juez entiende que están incursos en causa de privación de la patria potestad... y es por ello que la ley dispone su audiencia por el Juez, por el elemental respeto al principio de tutela judicial efectiva.(...) Con todo y pese a lo criticable del trámite, se salva con él la constitucionalidad de la adopción sin asentimiento de los padres no privados de la patria potestad...Así lo dice el TC en Sentencias números 143/1990 y 289/1993 subrayando en ésta que la importancia de los derechos e intereses en cuestión obliga a rodear de las mayores garantías y del más escrupuloso celo, los actos judiciales que se practiquen en tales procedimientos de acogimiento y adopción»* (AAP de Zaragoza de 14/5/1994).;... *se ha conculcado muy gravemente el derecho fundamental de defensa recogido en el art. 24.1 de la Constitución, al resolver aquella cuestión, privando a la recurrente de*

Específicamente destinada a la madre, se recoge la cautela de que no pueda prestar su asentimiento a la adopción hasta que no hayan transcurrido 30 días desde el parto al objeto de permitir que pueda recuperarse del *puerperio* y se encuentre en plena libertad y consciencia para calibrar la importancia de su asentimiento a la adopción del hijo. Se trata, en suma, de una medida destinada a evitar decisiones precipitadas, que implícitamente responde al principio de prioridad de la propia familia.⁴⁵

Se contiene en este ordinal del art. 177 C.Civ. una *excepción* de carácter general en orden a la prestación del asentimiento, por no ser necesario el mismo cuando quienes deban prestarlo «se encuentren imposibilitados para ello». Dada la generalidad con que se expresa este párrafo, pueden entenderse comprendidas en el mismo toda clase de imposibilidades, tanto físicas como psíquicas; en consecuencia, cabría incluir a los declarados ausentes, los incapacitados por defectos físicos o psíquicos...⁴⁶

El asentimiento de los padres tampoco será necesario cuando no haya podido conocerse el domicilio o paradero de

su facultad de hacer alegaciones y proponer pruebas» (SAP de Zaragoza 27/10/1993) «debe reputarse correcta la solución alcanzada por el juzgador en el sentido de suspender el expediente principal de adopción en espera de la firmeza de la Sentencia dictada en el presente juicio verbal, iniciando a modo de incidente de pronunciamiento previo y con un concreto objeto, esto es, dilucidar únicamente la pertinencia de la audiencia o asentimiento como presupuesto a que se refiere el art.177 del Código Civil»

45 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La Nueva Adopción, Pag.186.ALBACAR, J. L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995) Código Civil. Doctrina y Jurisprudencia, sostienen que se trata de una «*quasi excepción especialísima*», por cuanto dirigida exclusivamente a la madre biológica, y limitada además en orden al tiempo en que el asentimiento puede ser requerido. Su razón de ser radica en que por virtud de la situación física y psíquica que el parto puede producir en la madre, es más fácil obtener de la misma este asentimiento. En cualquier caso, otra de las razones de ser del precepto — quizá la primordial —, estriba en evitar la adopción pre natal.

46 A este respecto, PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995).Derecho de Familia, sostiene que la imposibilidad puede provenir por sufrir el padre una enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico o psíquico, siendo indiferente a estos efectos que exista o no sentencia de incapacidad — si existe deberá atenderse a los límites y extensión de la misma —, y también por declaración de ausencia legal de los padres.

47 Conforme a lo establecido en el artículo 1831 LEC:«*Si en la propuesta o la solicitud de la adopción no constase el domicilio de los que deban ser citados, el Juez, en un plazo no superior a treinta días a contar desde la presentación del escrito, practicará las diligencias oportunas para la averiguación del domicilio...*

alguno⁴⁷, o cuando citados en legal forma no hubiesen comparecido⁴⁸.

No se requiere, que el asentimiento se haga en relación con un adoptante concreto, sino que por el contrario, en el supuesto de adopciones previa propuesta de la Entidad, el art. 1.830.3 L.E.C.⁴⁹ impone que no se admitirá el asentimiento de los padres referido a adoptantes determinados. Ha de prestarse en abstracto, confiando a la entidad pública la selección de la persona o personas que resulten más idóneas para ser adoptantes⁵⁰.

Los padres podrán *comparecer ante la entidad pública* y prestar su asentimiento antes de la propuesta de la adopción, o bien hacerlo mediante documento público, entendiéndose por éste el autorizado por un Notario o empleado público y con las solemnidades prevenidas en la Ley. Como es lógico, también podrá manifestarse por comparecencia ante el Juez, personándose el día y hora señalados y prestándolo en legal forma. Del mismo modo, no existe ningún tipo de obstáculo legal para que los

Cuando no haya podido conocerse el domicilio o paradero de alguno que deba ser citado...se prescindirá del trámite y la adopción acordada será válida»

48 Habida cuenta de los importantes efectos que produce la adopción, si los padres no comparecieren a la citación judicial, se prevé una segunda citación pasados quince días naturales a contar desde la fecha en que deberían haberse presentado en el Juzgado.

49 ALBACAR, J.L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995), Código Civil, Doctrina y Jurisprudencia, califican ese párrafo del precepto citado como *«una curiosa delimitación de dicho asentir proyectada sobre la persona del adoptante y referida a los padres biológicos del adoptando; se trata de que los mismos no pueden proyectar su asentimiento sobre determinado o determinados adoptante/s, curioso pronunciamiento por vía doble: por cuanto es impropio de un precepto de carácter procesal y por que tampoco lo es, en realidad, de uno sustantivo, sin olvidar que si la adopción intenta, en la medida de lo posible, sustituir la filiación biológica por la civil y en ésta los hijos no tienen posibilidad alguna de elegir a sus padres, otorgar este facultad, no ya a lo sumo a los propios adoptandos, sino a sus progenitores, implicaría algo que hoy se ha convertido en frase tópica en todos los órdenes sociales, un agravio comparativo respecto de los hijos y de la filiación por naturaleza»*.

50 PÉREZ ÁLVAREZ; M.A. (1988 a), La Nueva Adopción, sostiene que *« A pesar de que la relevancia de la cuestión, la reforma de 1987 se limita a prohibir el asentimiento condicionado, pero sin determinar expresamente si, antes de prestarlo, pueden los padres exigir que se les de a conocer quienes son los adoptantes. No obstante lo anterior, la pretensión del legislador fue la de dar entrada a la adopción anónima, y, por tanto, a una concepción del asentimiento como una declaración de voluntad en abstracto.*

padres se presenten ante el Juez y expresen su voluntad de revocar el asentimiento concedido en su día.

Una vez expuesto cuanto antecede, solo nos resta preguntarnos los *efectos* que puede producir la no prestación del asentimiento, o un asentimiento negativo. Para ello, desarrollaremos el esquema propuesto por PÉREZ MARTÍN⁵¹ que parte de la posibilidad de que los padres comparezcan, o no, ante el Juzgado que tramita el expediente.

Si los padres comparecen y prestan su asentimiento, el Juez podrá constituir la adopción, siempre y cuando sea beneficiosa para el adoptando. En caso contrario, si se oponen a la constitución de la adopción, el Juez deberá dictar una resolución acordando el archivo de las actuaciones⁵², ya que el asentimiento es requisito *sine qua non* para constituir válidamente la adopción: («*Deberán asentir la adopción ...*»⁵³ —dice el art.

51 PÉREZ MARTÍN, A.J. (1995), Derecho de Familia: Adopción... pag. 523. Sin embargo, olvida el autor que también puede prestar su asentimiento el cónyuge del adoptante, no solo los padres del adoptando. A este respecto HUALDE SÁNCHEZ, J.J. (1993) Comentarios a las Reformas del Código Civil, establece una distinción igualmente útil, pero acaso más completa. Si se opone el cónyuge del adoptante, no existe base para que el Juez apruebe la adopción. Si bien es verdad que el Juez tiene un amplio margen de valoración para acordar la adopción, ese margen aparece limitado al preeminente interés o beneficio del adoptando. Otorgar al Juez la posibilidad de aprobar una adopción con la expresa oposición del cónyuge del adoptante, supone hacerle valorar, no solo el interés del adoptando, sino el interés y el futuro de la familia del adoptante, algo que excede de su poder discrecional.

Con respecto al asentimiento de los padres, el autor introduce un matiz en función de que el adoptando haya consentido o no la adopción. En el primer caso, el asentimiento de los padres será secundario con respecto a la declaración de voluntad prestada por el adoptando. La razón es la especial capacidad de obrar concedida por la ley. En caso contrario, si el adoptando es «menor de edad» y los padres se oponen, el Juez no podrá aprobarla. (criterio que coincide —según veíamos— con el de PÉREZ MARTÍN).

52 No comparten esa opinión ALBACAR, J.L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995) Código Civil. Doctrina y Jurisprudencia. Pag. 1718. Los autores consideran que pese a la oposición de los «padres por naturaleza, el Juez seguiría conservando su arbitrio»..

53 La misma explicación ofrece la SAP de Navarra de 9/3/1992: «... resulta igualmente clara la exigencia legal de que el padre de las adoptadas en el presente caso debe prestar su asentimiento como condición inexcusable para que pueda tener lugar tal adopción, como se desprende inequívocamente del propio contenido y tenor literal del antedicho art. 177 del C.C. que, de un lado, distingue entre los supuestos en los que los padres únicamente han de ser oídos, lo que

177.2 C.Civ.). Idéntica solución debe predicarse en el supuesto de que uno de los progenitores biológicos asienta y el otro se oponga.⁵⁴

Sin embargo, si los padres no comparecen, después de ser citados por dos veces en la preceptiva forma, o bien se hallen en paradero desconocido, el Juez podrá constituir la adopción.

3. La audiencia en la adopción

3.1 Definición y naturaleza

La «*simple audiencia supone el cerramiento del círculo subjetivo*»⁵⁵ y constituye un eslabón jamás vinculante para el Juez y con el objetivo de poner en su conocimiento el parecer que sobre la adopción tienen los padres «*que no han sido privados de la patria potestad cuando su asentimiento no sea necesario*», el tutor, guardador y adoptando cuando sea menor de doce años.⁵⁶

En la misma línea, como afirma ALBACAR LÓPEZ,⁵⁷ todos ellos emiten su opinión o punto de vista que ilustrará el conoci-

obviamente determina que su manifestación no sea de ningún modo vinculante, y aquellos otros en los que dichos padres deberán prestar su asentimiento, lo que no puede ser interpretado sino en el sentido de que resulta preciso que admitan la adopción, según se expresa en el num.3-1º del mismo, utilizándose en éste la expresión «necesario» relativa a aquel asentimiento, lo que vuelve a incidir, en definitiva, en la precisión de aceptación de la adopción»

54 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La Nueva Adopción. Pag.190 «*cabe afirmar que se trata de una declaración de voluntad conformadora de un acto jurídico, que cuando es preceptivo actúa a modo de conductio iuris que puede producir la ineficacia de la adopción... El asentimiento a la adopción se configura como un acto jurídico voluntario, personalísimo y formal que, constituyendo un presupuesto necesario para la adopción, no es sustituible por decisión judicial. Pero siendo cierto lo anterior también lo es que el asentimiento puede prestarse de forma condicional, que es revocable mediando determinadas circunstancias y que puede prescindirse del mismo en ciertos casos*».

55 FERNÁNDEZ LÓPEZ, J.M, RIFA SOLER, J.M. y VALLS GOMBAU, J.F. (1997) Derecho Procesal Práctico, Tomo IX, pag.610

56 Auto de la Audiencia Provincial de Valencia de 13 de Junio de 1994.

57 ALBACAR LÓPEZ, J.L. (1994) Ley de Enjuiciamiento Civil: Doctrina y Jurisprudencia, pag. 743. HUALDE SÁNCHEZ, J.J. (1993) Comentarios a las Reformas del Código Civil, pag. 188, comparte esa misma opinión: «*... sirve exclusivamente, para que el Juez se forme una opinión más completa de la conveniencia de la adopción que se le propone a aprobación*».

miento del Juez, *no teniendo carácter vinculante*⁵⁸ ni gozando del carácter de *condictio iuris* de la eficacia de la adopción.

El trámite de audiencia, en suma, es obligatorio, como tasado por la ley, y su omisión, salvo imposibilidad acarrea la nulidad de la adopción decretada; es preceptiva y necesaria,⁵⁹ si bien para algunos autores supone un «*escalón inferior al asentimiento*».⁶⁰

Todo ello sin perjuicio de que el Juez, ex artículo 1.826 de la Ley Procesal Civil pueda requerir la audiencia de otras personas, si lo estima oportuno, para su mejor ilustración y conocimiento.

3.2 ¿Quiénes han de ser oídos?

Han de ser oídos los *padres no privados de la patria potestad, y cuyo asentimiento no sea necesario*.⁶¹ En consecuencia, el trámite de audiencia debe extenderse a los padres del adoptando emancipado, que es en donde verdaderamente encuentra sentido, y a los padres que estuvieran incursos en causa para ser privados de la patria potestad.

Su fundamento es el hecho de que la adopción produce el efecto de romper todo vínculo del adoptando con su familia anterior, antes de su constitución es obligatorio conocer la opinión de los progenitores.

ALBACAR LÓPEZ ha señalado con acierto, que si en cualquier supuesto de ha de ser cuidadoso con las citaciones y

58 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A.(1988 a) La Nueva adopción, pag.196, afirma: «*el Juez no resulta vinculado por la opinión favorable o desfavorable a la adopción que procediera de quienes participan en el expediente de adopción al sólo fin de ser oídos*», y establece una acertada distinción: «*una cosa es la falta de trascendencia del trámite de audiencia en orden a la conformación del contenido de la resolución judicial, y otra el carácter preceptivo del trámite*».

59 Tal aserto resulta evidente a la vista del carácter imperativo con que el artículo 177.3 hace referencia a este trámite: «*deberán*», pero tampoco debemos olvidar que continúa diciendo: «*ser simplemente oídos*», en referencia a su ausencia de toda fuerza vinculante.

60 GIL MARTÍNEZ, A. (1991) La Reforma de la Adopción. Pag. 75. RIVERO HERNÁNDEZ, F. (1993) Elementos de Derecho Civil Tomo IV, pag. 562, afirma que «*más que una declaración de voluntad es mera opinión, punto de vista, informe...*».

61 Por consiguiente, analizando comparativamente el contenido del art.177.2 y 3, los padres privados de la patria potestad, no han de prestar su asentimiento ni ser oídos en el expediente de adopción, privación que ha de provenir de sentencia, dictada en causa criminal o matrimonial, y fundada en el incumplimiento de los deberes que comporta la patria potestad.

emplazamientos⁶² para que se realicen en legal forma, aquí adquieren especial significación, debiéndose agotar todos los medios posibles para la localización de los padres biológicos, evitando que sobre la adopción constituida penda la posibilidad de revocación que establece el art. 180 C.civ., en el respeto escrupuloso de los derechos de los padres biológicos que resultará también en beneficio del propio menor.⁶³

En segundo lugar, han de ser oídos el *tutor o guardador*. La ley se refiere al tutor general o personal⁶⁴, no así al tutor patri-

62 ALBACAR LÓPEZ, J.L. (1994) Ley de Enjuiciamiento Civil. Doctrina y Jurisprudencia. El autor considera que «*si se entiende que están incursos en causa de privación de la patria potestad, la citación que se haga a los mismos deberá expresar necesariamente esa circunstancia de la forma más comprensible posible, indicando que se les cita para ser oídos (...) Como es normal que estas sutilezas jurídicas no sean comprensibles por el sujeto, ni tampoco es fácil transmitir las en una citación, será bueno cuidar que en su comparecencia se le explique con claridad que significa todo esto.*» Ello es así, por que los padres pueden manifestar su disconformidad con la adopción y con el hecho de estar incursos en causa de privación de la patria potestad, en cuyo caso se habría recogido el incidente en el art.1.827 de la LEC, llevado a efecto en pieza separada y por los trámites del Juicio verbal. FERNANDEZ LOPEZ, M.A. (1997) Derecho Procesal Práctico, pag. 612, El autor sostiene que el Juez «*en la citación a los padres deberá precisar las circunstancias por las cuales basta su simple audiencia. El juez adoptará esta decisión en función de las alegaciones que vengan expresadas en el escrito inicial o solicitud de adopción, ya que carecerá de cualquier otro elemento de valoración. Los padres, citados sólo para audiencia, podrán comparecer y alegar la necesidad de su asentimiento y no mera audiencia. En este supuesto se interrumpirá el expediente, iniciándose los trámites del Juicio verbal*»

63 A este respecto, hay que tener en cuenta que el TC en Sentencias 143/1990 y 298/1993, relativas a procedimientos de adopción y acogimiento, ha subrayado la importancia de los derechos e intereses en cuestión que obligan a rodear de las mayores garantías y del más escrupuloso celo todos los actos judiciales que se practiquen en estos procedimientos. «*Y ello, no obstante, el juzgador dictó auto acordando la adopción al estimar que no era necesario el asentimiento de los padres al estar estos incursos en causas de pérdidas de la patria potestad, sin que dichos padres tuviesen conocimiento de esas circunstancias que se les imputaban y sin que pudiesen defenderse de ellas, en procedimiento contradictorio, único en el que el Juez podía resolver, con su autoridad decisoria, si concurrían o no esas circunstancias privativas de la patria potestad, y en consecuencia si era necesario o no el asentimiento.*» (SAP de Zaragoza de 30 de mayo de 1992). En la misma línea: SAP de Teruel de 15 de abril de 1993, AAP de Granada de 18 de enero de 1994, SAP de Sevilla de 18 de marzo de 1993, AAP de Sevilla de 12 de mayo de 1994, SAP de Asturias de 24 de enero de 1994

monial⁶⁵. En cuanto a la figura del guardador, aparece mucho menos definida y abarcará tanto a los guardadores de hecho como de derecho.

En tercer lugar, deberá ser oído el *menor de doce años si tuviere juicio necesario*. Como es lógico, según apunta PÉREZ MARTÍN⁶⁶, si tuviera dicha edad, será necesario su consentimiento. La circunstancia de tener juicio suficiente, deberá ser valorada por el Juez en el momento de celebrar la audiencia, si bien en la práctica suele practicarse cuando el adoptando tiene más de siete u ocho años⁶⁷.

Por último, el ámbito de las audiencias se agota con el tenor literal del artículo 177.4 del Código Civil (introducido por la LOPJM de 1996). Será necesaria la *audiencia de la entidad pública*, a fin de apreciar la idoneidad del adoptante, pero solo en el caso en que se alude: cuando el adoptante lleve más de un año acogido legalmente por aquél. Es necesaria esa audiencia por que para este adoptando no se requiere la propuesta de aquella entidad.

Este trámite no será necesario cuando las personas que deban ser oídas se encuentren *imposibilitadas* para declarar, no conste el paradero de alguno de ellos⁶⁸ o si después de citados en legal forma y por dos veces no hubiesen comparecido.

64 PÉREZ ÁLVAREZ, M.A. (1988 a) La Nueva adopción, pag. 192, considera que «no resulta fácil comprender la razón de la exclusión del tutor del asentimiento y su simple inclusión en el trámite de audiencia; máxime si se tiene en cuenta que, en virtud del artículo 276.2 C.Civ., la adopción a constituir es causa de extinción de la tutela». GARCÍA CANTERO, G.(1995) Derecho Civil Español, Común y Foral, pag.433, se «sorprende de la escasa relevancia dada al parecer del tutor, guardador o guardadores del menor, que se limitan a ser oídos por el Juez.No parece congruente, —sigue diciendo el autor- que el artículo 271.1º exija aprobación judicial para el internamiento del tutelado y no pida la misma autorización para dar en adopción al tutelado, acto sin duda, de mayor trascendencia jurídica. ¿Quid si el Juez encargado de la tutela se opusiera a la adopción por estimarla perjudicial para el menor?

65 ALBACAR LÓPEZ, J.L. (1994) Ley de Enjuiciamiento Civil: Doctrina y Jurisprudencia, pag. 743. Evidentemente por estar designado exclusivamente para el patrimonio, aunque, claro está, podrá oírlo el Juez si lo estima conveniente.

66 PÉREZ MARTIN, A.J. (1995) Adopción, acogimiento....pag.525

67 PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M. (1989) Derecho de Familia pag. 477. «la negativa del adoptando, sobre todo cuando está cerca de los doce años, será un elemento importantísimo para la decisión judicial»

La audiencia únicamente se podrá llevar a cabo *ante el Juzgado*, debiendo prescindir de tecnicismos jurídicos no comprensibles, y en el caso de los padres, explicando claramente que su simple negativa no paralizará el expediente de adopción, y que si consideran haber cumplido los deberes con sus hijos, deberá iniciarse un juicio donde se demuestre que esto es verdad.

4. Referencia bibliográfica

- ALBACAR LÓPEZ, J. L. y MARTÍN GRANIZO, M. (1995): *Código Civil: Doctrina y Jurisprudencia*, Madrid, Editorial Trivium, 4ª Edición.
- ALBALADEJO, M. (1994): *Curso de Derecho Civil. Tomo IV*, Barcelona, Editorial Bosch, Sexta Edición.
- CASTRO LUCINI, F. (1988): «Notas sobre la Nueva Regulación de la Adopción». *Revista de Derecho Inmobiliario*. Tomo LXIV. Madrid.
- DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A. (1997): *Sistema de Derecho Civil*, Volumen IV, Madrid, Editorial Tecnos, Séptima Edición.
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, J. M. y ALBACAR LÓPEZ, J. L. (1994): *Ley de Enjuiciamiento Civil: Doctrina y Jurisprudencia*, Tomo III, Madrid, Editorial Trivium, 2ª Edición.
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, M. A. RIFA SOLER, J. M. y VALLS GOMBAU, J. F. (1997). *Derecho Procesal Práctico, Tomo IX*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 1ª Edición.
- FERNANDEZ URZAINQUI, F.J. (1993): *Código Civil comentado*. Pamplona, Editorial ARANZADI.

68 A mayor abundamiento, traemos a colación la STS de 26 de septiembre de 1990: «... El Juez pudo llegar a conocer fácilmente el domicilio de la recurrente de amparo, ya que constaba en las actuaciones practicadas ante el Tribunal Tutelar de Menores de Pamplona: omisión de la mínima diligencia judicial que ha impedido la comparecencia y la audiencia de la solicitante de amparo en un procedimiento tan importante para ella como el de adopción de su hijo. (...) la citación edictal no cumple con las exigencias que impone el respeto al derecho a la defensa en todo proceso, ya que la diligencia debida exigible a los ciudadanos en función de sus circunstancias no incluye obviamente la lectura diaria del Boletín Oficial de la provincia, y menos del de una provincia que no es la de su residencia...si la ley exige una audiencia es precisamente para que pueda influir en la decisión que pueda adoptarse»

- GARCÍA CANTERO, G. (1971): *El nuevo régimen de la adopción*. Madrid. Anuario de Derecho Civil.
- (1995): actualización del Manual del profesor CASTAN TOBEÑAS, José; Derecho Civil Español, Común y Foral. Madrid, Editorial Reus.
- GIL MARTÍNEZ, A. (1991): *La Reforma de la Adopción*. Madrid. Editorial Dykinson.
- HIJAS FERNÁNDEZ, E. (1994): *Derecho de Familia. Doctrina sistematizada de la Audiencia Provincial de Madrid*. Madrid. Editorial General del Derecho.
- HUALDE SÁNCHEZ, J. J. (1993): *Comentarios a las Reformas del Código Civil* (Dirigidos por Rodrigo Bercovitz). Madrid, Editorial Tecnos.
- LASARTE ÁLVAREZ, C. (1997): *Principios de Derecho Civil. Tomo VI*. Madrid. Editorial Trivium.
- LACRUZ BERDEJO, J.L. (1997): *Elementos de Derecho Civil. Tomo IV*. Barcelona. Editorial Civitas.
- O'CALLAGHAN MUÑOZ, J. (1998): *Compendio de Derecho Civil. Tomo IV*. Madrid. Editorial Revista de Derecho Privado. Editoriales de Derecho Reunidas. (EDERSA).
- PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M. (1989). *Derecho de Familia*. Madrid. Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense.
- PÉREZ ÁLVAREZ, M. A. (1988 a): *La nueva adopción*. Madrid. Editorial Civitas.
- (1988 b): El Régimen Jurídico de la Adopción. Ponencia en la Mesa Redonda organizada por el Departamento de Derecho Privado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza. Zaragoza. Colección Aragón de Bienestar Social.
- PEREZ MARTIN, A. J. (1995). *Derecho de Familia*. Valladolid. Editorial LEX NOVA.
- PUIG BRUTAU, J. (1990). *Compendio de Derecho Civil. Volumen IV*. Barcelona. Editorial Bosch.
- SANCHO REBULLIDA, F. *El nuevo régimen de la Familia. Volumen IV. Acogimiento y Adopción*. Barcelona.

El giro dialógico de las Ciencias Sociales: hacia la comprensión de una metodología dialógica

CARMEN ELBOJ SASO
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

JESÚS GÓMEZ ALONSO
DEPARTAMENTO DE MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN
Y DIAGNÓSTICO EN EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Partimos de la base de que las sociedades cada vez son más dialógicas. El análisis sociológico también descubre valores en la sociedad que —cada vez— son más dialógicos, así como una progresiva correlación entre esos valores y las transformaciones dialógicas que contribuyen a impulsar.

La metodología dialógica se fundamenta en una concepción que parte de las actuaciones contextualizadas de los diferentes actores sociales y de las interacciones que se producen, entendidas como generadoras de conocimiento. Por el contrario, la voz, y por tanto, las interpretaciones y teorías de los participantes en la investigación, tradicionalmente no están presentes en los estudios científicos que se llevan a cabo en diferentes disciplinas, ofreciendo, en el mejor de los

casos, el comentario o reflexión de las personas a partir de la interpretación realizada por el investigador, que es el que «cientifica» las opiniones recogidas.

La investigación científica basada en el enfoque dialógico permite una perspectiva de análisis que nos ayuda a plantear salidas para superar las desigualdades y la exclusión social. Este enfoque permite: 1) hacer posible el desarrollo de una teoría interpretativa y de análisis de la realidad, 2) profundizar en una metodología crítica e innovadora y 3) superar las diferentes dualidades más habituales como son la de estructura/individuo, objeto/sujeto y relativismo/universalismo en las ciencias sociales.

Palabras clave: sociedad de la información, investigación social, metodología dialógica, sujetos activos de la investigación, interacción, pretensiones de validez, efectos ilocucionarios.

El giro dialógico de las ciencias sociales: hacia la comprensión de una metodología dialógica



Carmen Elboj Saso¹
Jesús Gómez Alonso

1. Sociedades dialógicas

Las sociedades actuales son cada vez más dialógicas. Si las industriales constituyeron el contexto material donde se desarrollaron democracias políticas, las sociedades de la información son el contexto simbólico donde el diálogo está penetrando las relaciones sociales, desde el ámbito más macro de la política internacional, hasta el más micro de la convivencia dentro de un domicilio.

El análisis sociológico también descubre valores en la sociedad que —cada vez— son más dialógicos, así como una progresiva correlación entre esos valores y las transformaciones dialógicas que contribuyen a impulsar.

Los análisis sociológicos descriptivos demuestran que el diálogo juega ahora un mayor papel que en la sociedad industrial y, aún más, que en las sociedades premodernas. En la primera mitad del siglo xx, los matrimonios se regían por los roles tradicionalmente reservados a los diferentes géneros y edades; en el siglo xxi, un número creciente de parejas dialogan y renegocian constantemente las tareas a desarrollar por cada persona.

Este movimiento dialógico tiene considerables limitaciones, como pueden refrendar los importantes grupos de poder que condicionan el voto o las muchas mujeres que sufren relaciones

¹ La metodología de orientación dialógica que aquí se expone está basada en la metodología desarrollada por CREA, Centro de Investigación Social y Educativa de la Universidad de Barcelona, al que pertenecen los autores de este artículo.

impuestas. Entre los muros que dificultan las transformaciones dialógicas, podemos distinguir dos tipos: tradicionales y sistémicos.

Los muros tradicionales no cuestionan la perspectiva dialógica, porque son ámbitos a los que todavía no ha llegado el diálogo. Por ejemplo, a pesar de las muchas discusiones al respecto, éstas no están consiguiendo un reparto igualitario del trabajo doméstico; incluso ni siquiera se están acercando significativamente a ese objetivo. Pero esto no significa que vamos a un mundo menos dialógico, sino que es muy larga y difícil la marcha hasta conseguirlo.

Los muros sistémicos sí que ponen en entredicho la perspectiva dialógica, porque son generados por los mismos sistemas creados para hacer posible el diálogo. Por ejemplo, las burocracias de los partidos políticos o de los medios de comunicación no son resistencias feudales que se atrincheran para defenderse de la dinámica dialógica; muy al contrario, son realidades que han crecido como parte de las mismas sociedades democráticas. Partidos políticos que han sido creados para vehiculizar el derecho de voto y la participación de la ciudadanía, secuestran ese derecho; por ejemplo, imponiendo listas cerradas, que siempre son controlables más fácilmente por sus burocracias que por el electorado.

En la sociedad informacional no sólo hay, cada vez más, «realidades» dialógicas, sino también propósitos más dialógicos. Nos encontramos, día a día, con más diferencias entre personas y grupos que tratamos de resolver a través del diálogo.

Entre los objetivos dialógicos de los movimientos progresistas y las realidades prácticas, hay mucha distancia; pero esos objetivos y el esfuerzo que se hace por alcanzarlos, están moviendo hacia ellos las realidades, aunque a un ritmo mucho más lento de lo deseado por quienes luchan por alcanzarlos. Esa distancia ha servido para atacar a las sociedades dialógicas, afirmando que son una farsa donde el diálogo no va más allá de la declaración de unos principios que, a la hora de la verdad, nadie hace caso. Sin embargo, y muy al contrario, es la prueba de una fuerza humana que empuja esas sociedades hacia unas rutas más dialógicas.

La modernidad dialógica es un proyecto que extiende el diálogo igualitario, cada día más, hacia más ámbitos sociales y que es compartido (con diversos grados de aceptación) por diferentes grupos y personas.

Quienes querían extender la identidad de mujer occidental a todo el mundo, estaban dentro del marco de una modernidad tradicional que resultó una imposición destructora de la identidad de

muchas personas y culturas. Las contradicciones y crisis de esta perspectiva tradicional, reorientaron la modernidad hacia una opción dialógica donde los valores que guían las transformaciones no surgen de la imposición de unas culturas o personas sobre otras, sino de los acuerdos entre ellas.

La modernidad dialógica permite realizar la igualdad de diferencias, es decir, que gentes diferentes puedan vivir juntas en los mismos territorios con una igualdad de derechos que refuerce sus respectivas identidades.

2. La metodología dialógica

La investigación científica basada en el enfoque dialógico permite alcanzar diversos objetivos. Por una parte, hace posible el desarrollo de una teoría interpretativa y de análisis de la realidad. Por otra parte, constituye una profundización en una metodología crítica e innovadora. Y por último, permite superar una de las dualidades más habituales en las ciencias sociales, es decir, la relación sujeto/objeto. Constituye pues, una manera de incorporar las opiniones y los intereses de los participantes, normalmente excluidos de los procesos de legitimación científica.

De acuerdo con las fuentes analizadas en el marco teórico, los datos obtenidos a través de las diferentes técnicas de investigación, son interpretados dialógicamente por los participantes en la investigación.

Ante la disputa o enfrentamiento tradicional entre las posturas teorícistas o practicistas radicales, hay que significar que la metodología de investigación que propone CREA supone ese nivel de intermediación que conecta los fundamentos teóricos seleccionados y utilizados para realizar la interpretación científica y el nivel práctico o de desarrollo de los fenómenos que se quieren estudiar.

Las aplicaciones de la metodología dialógica se fundamentan en una concepción que parte de las actuaciones contextualizadas de los diferentes actores sociales y de las interacciones que se producen, entendidas como generadoras de conocimiento. La voz, y por tanto, las interpretaciones y teorías de los participantes en la investigación, tradicionalmente no están presentes en los estudios científicos que se llevan a cabo en diferentes disciplinas, en el

mejor de los casos se ofrece el comentario o reflexión de las personas a partir de la interpretación realizada por el investigador, que es el que «cientifica» las opiniones recogidas.

En la construcción teórica de la metodología dialógica se recogen las concepciones de diferentes autores: Habermas, Freire, Schütz, Berger y Luckmann, Mead y Garfinkel.

De Habermas se recoge la tipificación del tipo de acción que permite explicar tanto las interacciones que se producen entre los actores sociales como las distorsiones en la comunicación y aquello que las genera.

Las acciones teleológica, normativa y dramática no contemplan un diálogo orientado al entendimiento. Las personas participantes más hábiles, o el investigador investido de autoridad, imponen sus puntos de vista. Así, las metodologías basadas en estas acciones provocan distorsiones en la comunicación.

En cambio, en la acción comunicativa, los juicios dependen de la intersubjetividad. El diálogo se orienta en relación al entendimiento y se construye a partir de este diálogo. No existe un desnivel metodológicamente relevante entre los actores y los investigadores. Las conceptualizaciones de ambos («conceptos de los científicos sociales/conceptos de los participantes») son expuestos a través del diálogo en términos de igualdad. Ambos se convierten en sujetos en el proceso de construcción del conocimiento. Por ello, las metodologías cualitativas basadas en la acción comunicativa implican un diálogo intersubjetivo entre iguales.

Como en el caso de Habermas con el concepto de acción comunicativa, Freire nos aporta con la perspectiva dialógica, tanto un concepto teórico como una posición metodológica. Freire aporta su definición de relación dialógica cuando explica: «por cuestión de método, jamás oriento de forma directa mi atención a un objeto que me desafía en el proceso de conocimiento. Al contrario, tomando distancia epistemológica del objeto, hago mi aproximación rodeándolo». (Freire, 1997: 100).

En la perspectiva dialógica de Freire, el distanciamiento no implica aislar a los sujetos investigados, ya que pretende conocerlos a través de sus relaciones con los otros. Por tanto, no nos hemos limitado a recoger las opiniones de las personas a partir de los temas propuestos por los investigadores, sino que hemos pretendido captar y reflejar sus interpretaciones en sus contextos habituales.

El diálogo comporta una postura crítica por lo que es fundamental para la construcción de la curiosidad epistemológica. Cuando a través del diálogo ponemos en duda cuestiones que hasta ese momento considerábamos válidas, nos vemos obligados a utilizar procesos dialógicos para comprender las interpretaciones de los otros y buscar argumentos para refutar, afirmar o replantear la situación. A través de este proceso llegamos a interpretaciones consensuadas.

Habermas y Freire constituyen la principal fundamentación de nuestra metodología. La acción comunicativa y el diálogo son elementos clave en la construcción del conocimiento y, a la vez, son el principal instrumento de transformación social. Para complementar nuestro desarrollo metodológico hemos considerado también otros autores.

De la sociología fenomenológica de Schütz es interesante la aplicación conceptual que realiza del sentido común. El sentido subjetivo depende de la experiencia de la vida y de la conciencia de las personas. A menudo, se hacen inferencias a partir de las tipificaciones del propio contexto cultural. Es decir, ante una determinada acción de una persona se pueden hacer múltiples interpretaciones, de manera que sólo se puede interpretar la realidad preguntando a los sujetos cuáles son sus propias interpretaciones. Por lo tanto, el investigador tiene que estar conectado con las tipificaciones de la vida cotidiana del sentido común de los actores y tiene que conocer las interpretaciones de la cultura que realizan los actores porque son las que condicionan la acción.

Para algunos autores como Berger y Luckmann, el sentido común de la vida cotidiana es un conocimiento relevante, y este conocimiento común de los actores, se ha de utilizar en los contextos de sus vidas cotidianas (Berger&Luckmann, 1988).

El interaccionismo simbólico de Mead (1982), explica cómo las personas elaboran sus propios significados y la definición de las situaciones a partir de la interacción con las otras personas. Los conceptos y la diferenciación que realiza (yo, mi) nos sirven para explicar la construcción social de la persona.

El «yo» de Mead se acerca al concepto de «face» de Goffman (1981), quien entiende que las personas, en función de las reglas del contexto y de las expectativas que respecto a ellas tienen los demás, actúan elaborando una representación que se ajusta a las reglas del contexto y a dichas expectativas. Esta representación constituye una protección ante estas reglas pero no refleja la sub-

jetividad del actor. Las personas que contestan encuestas son actores frente al público (el entrevistador) ante el cuál es necesario salvar la cara.

Por lo tanto, es necesario generar propuestas metodológicas que permitan a los actores expresar su propia subjetividad sin acudir a las acciones dramáticas ni sentirse amenazados o descalificados. Las propuestas metodológicas basadas en una acción comunicativa permitirán superar algunos de estos límites de la interacción.

Siguiendo con este tema y conectando con Habermas, autores como Searle, justifican la tesis de que el lenguaje es esencialmente constitutivo de la realidad institucional, es decir las palabras, símbolos u otros mecanismos convencionales significan, expresan, representan o simbolizan algo que está más allá de ellos mismos, y lo hacen de un modo que es públicamente comprensible (Searle, 1995).

Para Searle, desde una posición interdisciplinar, se ha de mostrar que las vidas humanas son tanto reflejo de la cultura y la historia, como de la biología y los recursos físicos. No existe un sola «explicación» de la persona, biológica o de otro tipo. En última instancia, ni siquiera las explicaciones causales más potentes de la condición humana pueden tener sentido sin ser interpretadas a la luz del mundo simbólico que constituye la cultura.

Con la etnometodología Garfinkel (1967) se entiende el análisis de la conversación como una metodología que nos permite descubrir cuáles son las expectativas escondidas, los conocimientos implícitos, las reglas establecidas desde el sentido común de los actores. Este análisis incluye la propia interpretación de los actores respecto de sus experiencias cotidianas.

La investigación sobre las acciones prácticas se tiene que basar en las categorías que parten del sentido común, aquello que conceptualizamos como tipificación. Así, las personas interpretan sus experiencias cotidianas a través del sentido común y actúan en consecuencia (Schütz, 1977).

3. Algunas consideraciones sobre metodologías cualitativas de orientación dialógica

La metodología cualitativa de orientación dialógica pretende captar la reflexión de los propios actores, sus motivaciones e inter-

pretaciones. Las técnicas utilizadas pretenden recoger y reflejar la interacción entre todas las personas que participan en el proceso de investigación.

La investigación cualitativa de orientación dialógica se basa en las siguientes líneas:

- La revisión de las metodologías cualitativas desde las actuales líneas teóricas de las ciencias sociales. Se aprecian desfases importantes entre las metodologías que se utilizan habitualmente en la investigación cualitativa y la literatura actual de las ciencias sociales. Estas metodologías no han incorporado de forma global algunas teorías actuales que son muy relevantes sobre esta cuestión.

La utilización de la metodología cualitativa, que considera a las personas actores capaces de elaborar interpretaciones reflexivas y creadores de cultura, supone una alternativa de investigación social que no corre el peligro de instrumentalizar a las personas, ignorando que son sujetos que interpretan sus vidas. Además, cuando se trata de personas culturalmente excluidas este peligro es todavía mayor. En este sentido, la investigación cualitativa ha evolucionado hacia la consideración de que estas personas son actores. Sin embargo, esta circunstancia no nos permite dejar de considerar que todavía en el desarrollo habitual de estas metodologías se puede encontrar la presencia importante de las teorías del déficit que pueden llegar a establecer conclusiones, como la de que estas personas no son capaces de construir un debate. Por ello, es necesario recoger en el desarrollo de estas metodologías conceptos como el de inteligencia cultural, que no anulan el carácter de protagonistas que tienen los actores, ya sea con su aportación material o con su interpretación.

- La constatación de que en la nueva Sociedad de la Información los factores más determinantes de las habilidades que desarrollan las personas hay que encontrarlos en su vida cotidiana y en cómo la interpretan y la construyen.

La vida cotidiana de los actores en la actual Sociedad de la Información es sensiblemente diferente de la que se contempla implícitamente en los desarrollos habituales de la investigación cualitativa, porque se utilizan planteamientos basados únicamente en la estructura social y sólo se tienen

en cuenta a las instituciones y a determinados aspectos de la vida social.

- La consideración y corroboración de que los presupuestos ontológicos de las investigadoras y de los investigadores no son menos complejos que las que se atribuyen a los actores. Porque desde la jerarquización establecida en las instituciones que realizan investigaciones se transmite una jerarquía cultural por parte del investigador, que propicia que se de por hecho que éste tiene la clave de la interpretación de las realidades sociales. Con ello se olvida que los presupuestos ontológicos de las personas investigadas pueden tener tanta solidez o más que los de los mismos investigadores. Es siempre por medio del diálogo y de la comunicación en igualdad entre investigadores e investigados como se pueden encontrar las claves interpretativas de los hechos sociales.

4. Técnicas cualitativas utilizadas en la investigación dialógica

4.1 Tertulias Dialógicas

La tertulia o técnica de los grupos de discusión no siempre se desarrolla teniendo en cuenta para crear una situación de diálogo entre iguales. Muchas veces, el planteamiento de los grupos de discusión se basa en una acción estratégica tanto por la organización como por la disposición de los grupos, y no en una acción comunicativa conseguida como fruto de un saber común, interactivo y recíproco.

Estos planteamientos pueden provocar importantes distorsiones en la comunicación que se pueda establecer en los grupos de discusión. Las principales distorsiones hacen referencia a las aportaciones de las personas del grupo o a la influencia que ejerce la persona que investiga.

Las aportaciones de las personas de un grupo de discusión organizado a partir de la acción estratégica, en la que la persona alcanza sus fines utilizando el medio que le permite lograr su propósito, serán el fruto de una predisposición (positiva o negativa) provocada por la organización del grupo que haya establecido el investigador, por la función que se otorga a sí mismo y por las funciones que otorga a las otras personas participantes del grupo.

Por otro lado, la relación que se establece en un grupo de discusión, entre el grupo y la persona que investiga, no es una relación de diálogo entre iguales, sino que puede ser una relación en condiciones de desigualdad y producir efectos perlocucionarios. Esto sucede cuando el investigador tiene unas pretensiones y unas estrategias que las personas que forman parte del grupo de discusión no conocen y que él está utilizando para conseguir unos efectos determinados.

Para eliminar estos efectos, hemos planteado la tertulia dentro de las coordenadas de la acción comunicativa, puesto que tanto investigador como participantes adoptan la actitud de hablantes y oyentes que se entienden entre sí sobre la situación y la forma de abordarla. Por ello el diálogo en el grupo ha de ser orientado hacia procesos de interpretación cooperativa con pretensiones de validez.

Las tertulias se fundamentan en tres premisas importantes:

- a) El estudio del mundo de la vida cotidiana se basa en la reflexión de los propios actores.
- b) Los actores orientan sus acciones dependiendo de sus propias interpretaciones, que resultan de la interacción con los demás.
- c) Los actores están permanentemente interpretando y definiendo sus vidas a partir de su situación actual, en relación con los demás y con su contexto.

Las tertulias pretenden crear espacios de diálogo entre iguales donde la comunicación no quede sometida a la acción estratégica. Las interpretaciones surgen a partir de la comunicación intersubjetiva que se establece entre las personas que participan en ella. Con esta intención, las tertulias han de responder a unas características básicas encaminadas a conseguir este espacio de diálogo entre iguales:

4.1.1 Los grupos de tertulia tienen que estar formados por grupos naturales

Como grupos naturales se considera a aquéllos que están formados por personas que ya se conocen y que tienen algún nexo o algo en común, como participar en alguna actividad o coincidir regularmente en algún espacio. De esta manera, las tertulias están formadas por personas que previamente ya han establecido

comunicación entre ellas. El grupo natural facilita la existencia de este espacio de diálogo necesario para la tertulia.

El grupo tiene que llegar necesariamente a un consenso previo, tanto para la realización de la tertulia como para la constitución del mismo. Esta necesidad previa a la realización de la tertulia provoca una primera reflexión, tanto en las personas como en el conjunto del mismo, sobre el tema general que se propone. De este modo, se produce la primera construcción de la propia opinión sobre el tema propuesto, lo que contribuye a poder establecer una relación de igualdad con la persona que investiga.

4.1.2 La tertulia se tiene que realizar en una de las situaciones comunicativas habituales del grupo.

El desconocimiento de los espacios donde se ha realizado la tertulia puede provocar efectos no deseados y distorsionadores de la comunicación.

Los grupos naturales suelen tener también un espacio natural de encuentro. Es éste el lugar donde se realiza la tertulia, de manera que el diálogo que se establece llegue a ser uno más en el conjunto de los diálogos que el grupo ha tenido o pueda mantener.

El uso del contexto físico habitual del grupo permite una relación relajada, en un entorno conocido donde los movimientos no constituyan una fuente de tensión. Esta distensión que ofrece un entorno conocido ayuda a la creación del espacio entre iguales necesario para el desarrollo de la tertulia.

4.1.3 La tertulia es una comunicación entre iguales, por lo que el investigador tiene que integrarse en el grupo.

El investigador, cuando propone y realiza una tertulia con un grupo natural no tiene como objetivo la observación o el análisis de las personas que forman el grupo, sino que participa con el grupo que se establece.

El rechazo del uso de estrategias que podrían provocar efectos perlocucionarios y de cualquier situación de dominio dentro del grupo, permite que la comunicación se desarrolle entre iguales, y al mismo tiempo, da validez al texto construido colectivamente porque las interpretaciones que surgen del grupo son las interpretaciones de la realidad que son aceptadas y compartidas por éste. De este modo, el propio grupo es quien va orientando y reorientando el contenido del diálogo. La persona que investiga tiene la

función de dinamizador y facilitador y la responsabilidad de evitar que el desarrollo de la tertulia derive hacia temas fuera del objeto de estudio acordado.

4.1.4 La tertulia es una interpretación colectiva la realidad.

Todas las personas que forman el grupo de tertulia se convierten en investigadores y actores, porque es el grupo, a partir de la reflexión sobre el tema que se le propone en una situación de interacción y comunicación propia, quien establece conclusiones consensuadas y vinculadas a los elementos de la vida cotidiana que están relacionados con el tema de diálogo.

La tertulia no se acaba en el momento en que termina el tiempo previsto para el diálogo, sino que continúa en un segundo encuentro en el cuál el objeto de debate es la transcripción literal de la tertulia realizada y el análisis que de ésta transcripción ha hecho el investigador, que también ha participado en la primera tertulia, en las mismas condiciones que los demás miembros del grupo. Esta segunda tertulia es una de las claves que fundamentan la interpretación colectiva de la realidad en esta investigación. Además, constituye la forma de evitar las posibles interpretaciones interesadas de quién investiga, facilitando así la validez de las conclusiones a las que se llega.

4.2 Relatos de Vida Cotidiana

Los relatos de vida cotidiana como material biográfico se diferencia de otras opciones como las historias de vida o los mismos relatos de vida. Las historias de vida se suelen entender como el estudio de un caso en el cual se reconstruye la vida de una persona a partir del relato de su propia vida, contando además con el apoyo de otras fuentes de información (cartas personales, diarios, entrevistas o otros informantes...). El producto final sería la elaboración interpretativa y biográfica que el investigador realiza de la historia. Por relato de vida se entiende la narración que realiza una persona de su vida tanto pasada como presente, sin que haya apoyo de otras fuentes de información. El producto final sería plasmar en una narración coherente la conversación.

Los relatos de vida cotidiana tienen como objetivo una comprensión detallada del mundo de la vida y de las interpretaciones que realiza el autor de su vida cotidiana a partir de una relación

dialógica. La persona investigadora y la que narra el relato tratan y comparten los significados e interpretaciones que se van desarrollando a lo largo de este.

En los relatos de vida cotidiana, a diferencia de las historias de vida, la función interpretativa recae tanto en quien investiga como en quien narra. La interpretación del primero no es más válida que la del segundo, por tanto la construcción del relato se realiza en un plano de igualdad entre ambos. Tradicionalmente, se reservaba al investigador la función de dar sentido a las narraciones de las personas investigadas como si éstas no fuesen capaces de argumentar coherentemente sus interpretaciones.

Los relatos de vida cotidiana aportan a los relatos de vida el interés por centrar el estudio fundamentalmente en el momento actual y en las interpretaciones que hace el narrador de su vida, más que en aspectos biográficos. El relato de vida cotidiana refleja cómo las personas viven, piensan y actúan en su cotidianidad. Por ello, esta técnica se centra fundamentalmente, en el debate sobre la construcción del mundo de la vida cotidiana del sujeto, ya que el mundo social tiene una peculiar estructura de sentido y relevancia para las personas que viven, piensan y actúan en él.

En las diversas construcciones de la realidad cotidiana, los participantes han articulado e interpretado de antemano este mundo y, desde construcciones mentales de este tipo, orientan su comportamiento, definen sus fines de acción y determinan los medios que utilizan para la alcanzar estos fines.

El relato de vida cotidiana pretende recoger los pensamientos, reflexiones, formas de actuar e interacciones mediante los cuales las personas elaboran sus construcciones sociales y las aplican para resolver situaciones concretas de su vida cotidiana. Esta forma de pensamiento o de construcción de la realidad no es de inferior categoría a cualquier interpretación teóricamente objetiva, sino que es diferente y aporta también elementos válidos de análisis. Por esta razón es necesario conseguir una relación de igualdad en la comunicación.

El relato de vida cotidiana constituye un proceso cooperativo de entendimiento y reflexión sobre las presuposiciones del discurso, porque es un método de investigación dialógica que permite descubrir y evidenciar las presunciones de carácter excluyente y transformador a partir de las descripciones que el narrador hace de su propia realidad.

4.3 Entrevista

La entrevista es una de las técnicas más utilizadas en la metodología cualitativa, ya que permite conocer cuáles son los significados que los participantes dan a su vida, sus sentimientos, pensamientos o intenciones. Estas interpretaciones se van construyendo a partir de la relación dialógica entre el investigador o investigadora y la persona participante.

En la realización de las entrevistas en profundidad se desarrolla el siguiente proceso: la consideración del perfil de la persona entrevistada, las modalidades y materias de contenido, los ámbitos de comunicación que había que incluir, las estrategias de comunicación que se querían detectar y los medios e instrumentos de comunicación que utiliza la persona.

El tipo de entrevista que proponemos en nuestras investigaciones es un tipo de entrevista semiestructurada, ya que partimos de unas cuestiones claves referidas al mundo de la vida de los participantes. Estas cuestiones se plantean a nivel de esquema general orientador, teniendo en cuenta que la entrevista ha de girar en torno a situaciones de vida (entorno familiar, laboral, social y otros como el medio institucional, comercial, medios de comunicación, etc.), a las estrategias que utilizan estas personas (expresiones verbales —orales y escritas—, no verbales, resolución de problemas, comprensión de mensajes...) y los recursos que utilizan (tecnológicos, palabras, gestos) tanto individuales como colectivos.

A la persona entrevistada se le explica previamente el sentido de la investigación en la que va a participar con sus aportaciones y se dialoga con ella para profundizar en sus interpretaciones, interacciones y teorías en las que se refleja el mundo de la vida. Además se pretende, en todo momento, facilitar el máximo la situación interactiva mediante la manifestación de la disposición del entrevistador, a la acogida, la aceptación y la concordancia.

Al efectuar entrevistas a diversos colectivos se percibe como un determinado problema es captado e interpretado de muy diversos modos dependientes del ángulo desde el que se observe el problema. En la entrevista podemos llegar sensibilizarnos hacia cuestiones relativas a una cultura y las implicaciones de algunos hallazgos.

Las entrevistas se realizan en contextos naturales —de vida cotidiana— de los entrevistados, partiendo de un proceso de negociación en el que se explicaba al entrevistar lo que se per-

sigue con esta técnica y se solicita su colaboración en todo el proceso.

Una vez realizada, se procede a la transcripción de las mismas y se contrasta estas transcripciones con los entrevistados. Así mismo, se lleva a cabo en la mayor parte de los casos, un primer informe —aproximación a una interpretación— que se discute con las personas entrevistadas. En esta fase, los participantes en la investigación matizan, completan, rebaten las interpretaciones, aportan las suyas propias, de tal forma que se llega a un acuerdo.

Hay que hacer constar que en todo momento hay que tener en cuenta las influencias e interacciones del entrevistador, llevando a cabo también un análisis de sus manifestaciones, puesto que el entrevistador se sitúa en una posición dialógica e igualitaria con el entrevistado.

Pensamos, que un proceso de esta naturaleza, no es sólo un momento de conversación en la que una persona —el entrevistador— consigue de otra —el entrevistado—, sino que se produce una relación en la que ambos se llegan a comprometer con un problema que se quiere conocer, y que produce un efecto en los dos implicados.

4.4 Observación Dialógica

Para el desarrollo de esta técnica es necesario, en primer lugar, definir los contextos más apropiados para su aplicación, con el fin de recoger las actitudes, los comportamientos y las expresiones de las personas en situaciones de participación o de interacción en el marco de la sociedad de la tecnología y de la información. En segundo lugar, se tienen que definir las posibles tareas y habilidades, habitualmente empleadas en situaciones cotidianas, que se quieren observar. En tercer lugar, se eligen las personas sobre las que realizar la observación. En cuarto lugar, se realiza la observación y se recogen los datos necesarios en los momentos precisos para abarcar el conjunto de tareas y habilidades definidas. También se mantiene una interacción verbal con las personas observadas, que sirve para obtener su interpretación de algunas actitudes y comportamientos registrados en la observación. Finalmente, se comenta a las personas su condición de sujetos de observación y se contrastan las observaciones y las interpretaciones realizadas por el investigador con ella.

Como se aprecia en la descripción del desarrollo de esta técnica de investigación, es necesario añadir un elemento nuevo en su aplicación para no dejar de incluir la acción comunicativa en ella. En este sentido, se realiza tanto una explicación del tema y propósito de la investigación de forma previa o posterior a la investigación, como el contraste de nuestra interpretación con las interpretaciones de la persona observada sobre el análisis realizado.

Esta técnica se muestra útil para recoger apreciaciones sobre sus conductas habituales, actitudes, motivaciones, interpretaciones, habilidades comunicativas y elementos característicos del lenguaje no verbal de la persona.

La observación dialógica comporta una clara diferencia con la tradicional observación o trabajo de campo etnológico, o con la observación participante. Se basa en la superación de la observación tradicional o incluso de la observación participante a partir de la introducción de las teorías habermasianas sobre la acción comunicativa y el aprendizaje dialógico de Freire.

En la observación tradicional el investigador analiza, a partir de sus concepciones y teorías los actos e interpretaciones de las personas. La opinión de las personas participantes no cuenta ya que se trata de mantener una distancia clara entre el sujeto-investigador y los «objetos» investigados. La observación participante tendría como objetivo final una elaboración interpretativa que el investigador realiza de su experiencia.

La persona investigadora y el sujeto de la observación dialógica tratan y comparten los significados e interpretaciones que se van dando a lo largo de la observación. En ésta, al igual que en los relatos de vida cotidiana la función de interpretación recae en la persona que está investigando como en el sujeto de la observación. Se da un plano de igualdad entre la personas participantes en la investigación y las personas que investigan. Este hecho provoca una ruptura de la metodología tradicional y va mucho más allá que la investigación-acción.

La observación dialógica permite utilizar los elementos más positivos de la observación tradicional y de la observación participante, e ir más allá porque el sujeto participante puede interpretar sobre las reflexiones o ideas que ha extraído la persona investigadora. Puede romper el círculo, para que como dice Freire, «no sigamos dando respuestas a preguntas que no nos fueron hechas, sin subrayar a los alumnos la importancia de la curiosidad» (Freire, 1997).

5. Referencias bibliográficas

- AUSTIN, J.L. (1962). *How To Do Things whit Words*. Oxford. (v.c. Buenos Aires: 1971).
- AYUSTE, A.; FLECHA, R.; LÓPEZ, F. Y LLERAS, J. (1994). *Planteamientos de la pedagogía crítica. Comunicar y transfor-mar*. Barcelona: Graó.
- BERGER, P. I LUCKMANN, T. (1988). *La construcció social de la realitat*. Barcelona: Herder. (v.o. en 1966) (v.c. Buenos Aires: Amorrortu, 1967).
- CHOMSKY, N. (1965). *Aspects of the theory of Syntax*. Boston: MIT Press. (v.c. Madrid:Aguilar. 1970).
- FLECHA, R.(1998). *Compartiendo Palabras.El aprendizaje de las personas adultas a través del diálogo*. Barcelona: Paidós.
- FREIRE, P.(1969). *La educación como práctica de la libertad*. Madrid. Siglo XXI.
- FREIRE, P. (1990). *La naturaleza política de la educación*. Barcelona: Paidós.
- FREIRE, P. (1997). *A la Sombra de este Árbol*. Barcelona: El Roure.
- GARFINKEL, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood-Cliffs (N.J.): Prentice-Hall.
- GIDDENS, A. (1990). *Structuration Theory and Sociological Analysis*. Clark, J., Modgil, C. & Modgil, S. 1990. *Anthony Giddens. Consensus and Controversy*, Londres: The Falmer Press.
- GOFFMAN, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Press Doubleday. (v.c. Buenos Aires: Amorrortu, 1981).
- HABERMAS, J.(1987). *Teoría de la acción comunicativa. Vol. I y II*. Madrid: Taurus. (v.o. en 1981).
- MEAD, G.H.(1934). *Mind, Self and Society.From the Standpoint of a Social behaviorist*. Illinois: University of Chicago Press. (v.c. a Barcelona: Paidós 1982).
- MERTON, R.K. (1973). *Sociology of science: theoretical and empirical investigations*. Chicago: Chicago University Press. (v.c. Madrid: Alianza Universidad, 1977).
- SEARLE, J.R. (1969). *Speech Acts*. Cambridge: University Press. (v.c.Madrid: Cátedra, 1980).
- SCHUTZ, A I LUCKMANN, T. 1977. *Las estructuras del mundo de la vida*. Buenos Aires: Amorrortu. (v.o. en 1973).

Ciencia, palabras, miradas y Trabajo Social

CHAIME MARCUELLO SERVÓS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El texto comienza por una breve y sucinta revisión de algunos conceptos epistemológicos elementales para considerar los modos posibles de observación de la realidad. A partir de un análisis de las miradas científicas del mundo, se pasa a considerar su concreción y consecuencias en el Trabajo Social. Atendiendo, después, al modo de proceder de esta disciplina. Primero, en las repercusiones que producen los tres tipos de observación. Segundo, los modos de nombrar y sus prácticas. Para concluir con una revisión de la metodología de la disciplina que quiere ir más allá de las personas y de los procedimientos. Para algunos bastará con integrar al individuo desviado —es decir, hacerlo sujeto, sujetarlo a la norma social— en otros no se concluirá mientras la persona no sea protagonista de sí misma, mientras no se de un proceso de liberación y autonomía.

Palabras Clave: epistemología del Trabajo Social, observación, metodología.

Ciencia, palabras, miradas y Trabajo Social



Chaime Marcuello Servós

1.Ciencia y mirada

De todos es sabido que los modos de explicar y hacer ciencia han ido modelándose con el paso del tiempo. La ciencia y su quehacer son un proceso y un porvenir. Por eso, cabe recordar lo que decía Goethe: «la historia de la ciencia es la ciencia misma».¹

Thomas Kuhn acentuó, en su momento, la condición histórica de la ciencia. De hecho, el primer capítulo de su libro *La estructura de las revoluciones científicas* comienza por «un papel para la historia» (Kuhn, 1990, 20). La evolución de las teorías científicas responde a una sucesión de paradigmas y modelos explicativos. En el caso de Kuhn,² es obvio que la ciencia

1 La referencia está tomada de Morris Kline en su libro *Matemáticas. La pérdida de la certidumbre*, (1985,5).

2 Podemos considerar como muestra uno de los párrafos al respecto: «Al comienzo, un nuevo candidato a paradigma puede tener pocos partidarios, y a veces los motivos de estos partidarios pueden resultar sospechosos. Sin embargo, si son competentes, lo mejorarán, explorarán sus posibilidades y mostrarán lo que sería pertenecer a la comunidad guiada por él. Al continuar ese proceso, si el paradigma está destinado a ganar la batalla, el número y la fuerza de los argumentos de persuasión en su favor aumentarán. Entonces más científicos se convertirán y continuará la exploración del nuevo paradigma. Gradualmente, el número de experimentos, instrumentos, artículos y libros basados en el paradigma se multiplicará. Otros hombres más, convencidos de la utilidad de la nueva visión, adoptarán el método para practicar ciencia normal, hasta que, finalmente, sólo existan unos cuantos que continúen oponiéndole resistencia. Y ni siquiera podemos decir que estén en un error. Aunque el historiador puede encontrar siempre a hombres que, como Priestley, se mostraron

también es un proceso histórico, inmerso en un sistema de orden y de inserción en un grupo social. Las teorías y los problemas que abordan han de contar con el consenso del grupo y de la sociedad, lo cual además se refleja en los resultados sedimentados con el paso del tiempo.

La ciencia considerada como sumatorio de las disciplinas científicas se presenta como un modo multiforme de proceder ante la realidad. Sus resultados son tan heterogéneos como sus procedimientos, los cuales varían en función de las posiciones de sus actores y objetos de estudio.

Los trabajos de Merton³ en Sociología de la Ciencia intentaron descifrar el método atendiendo al modo de proceder de la comunidad científica y, desde ahí, a su concepto central —ciencia—. En su aproximación, lo que interesaba es ver —como observadores externos— los usos, hábitos y pautas de quienes *hacen ciencia*. De esta forma, Merton proponía una definición de la noción de ciencia que resalta la ambivalencia, amplitud y «confusión» de lo que se hace en la práctica. Aclara la semántica del concepto recurriendo a la pragmática. Por eso, en su definición⁴ destaca tres usos asociados a tres significados: *conocimiento, métodos, valores*. Así Merton asigna a la ciencia los componentes sociales que median en la concepción general de la misma: un sistema de control del conocimiento verdadero, una cultura o *ethos* a partir del cual se rigen determinados grupos sociales, y un conjunto de resultados que le otorgan el pres-

irrazonables al resistirse durante tanto tiempo como lo hicieron, no hallará un punto en el que la resistencia se haga lógica y no científica. Cuando mucho, puede desear decir que el hombre que sigue oponiendo resistencia después de que se hayan convencido todos los demás miembros de su profesión, deja ipso facto de ser un científico» (Kuhn, 1990, 247)

3 Véase su obra Merton, R.K. (1977): *La sociología de la ciencia*. Alianza. Madrid. 2 tomos.

4 La cita la tomamos de Hortal, (1987, 19), que a su vez la toma de Merton (1977b, 356):

«"Ciencia" es una palabra engañosamente amplia que se refiere a una variedad de cosas distintas, aunque relacionadas entre sí. Comúnmente se la usa para denotar: 1. un conjunto de métodos característicos mediante los cuales se certifica conocimiento; 2. un acervo de conocimiento acumulado que surge de la aplicación de estos métodos; 3. un conjunto de valores y normas culturales que gobiernan las actividades llamadas científicas; 4. cualquier combinación de los elementos anteriores».

tigio legitimador en el conjunto del sistema social. Gráficamente se representa en la figura 1.

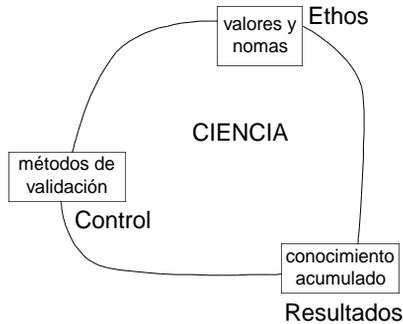


Figura 1

Los cambios sociales y la evolución de los paradigmas de la ciencia —como conjunto del conocimiento humano garantizado metodológicamente— afecta de forma directa a los diversos campos y disciplinas que la constituyen.

Atendiendo de manera sintética a esa evolución, hoy nos encontramos con tres posibles posiciones a la hora de mirar al mundo (Ibáñez, 1994). Las tres son consecuencia de los avances derivados de las formas de observación en Mecánica, desarrolladas en función de los avances de la Física —disciplina de referencia para el conjunto—. La primera es la de un *sujeto externo al objeto y con conciencia de percepción absoluta* —Newton, mecánica clásica—. La segunda es la que reconoce *posiciones relativas del sujeto observador externas al objeto* —Einstein, mecánica relativista—. La tercera es la que *inserta de forma reflexiva al sujeto en el interior del objeto* —Heisenberg, mecánica cuántica—. Según pretendamos investigar un objeto u otro, las tres aproximaciones pueden ser válidas y utilizables. En realidad, el proceso de *investigación–acción–intervención* viene delimitado por los interrogantes de partida. Hay que recordar que la realidad responde según se le pregunta y de manera directamente proporcional a la opción que se adopta.

Las tres posiciones reseñadas se encuentran vigentes en las distintas áreas de la ciencia. Sea en las de la Naturaleza o en las del Espíritu —*gesiteswissenschaften und naturwissenschaften*— (Dilthey, 1997), los actores de las diversas materias y disciplinas se colocan en el mundo en una de los tres enfoques anteriores. Evidentemente, también en las ciencias sociales.

2. ¿Dónde situar el Trabajo Social?

Llegados a este cuestión, nadie puede discutir que el Trabajo Social es una *disciplina* más del amplio conjunto de las Ciencias Sociales. Como tal es *irremediamente* interdisciplinar, abierta, compleja y en proceso. Es «una actividad socialmente construida» (Payne, 1995, 25) siempre en relación dialéctica y de dependencia con el contexto social e histórico donde se ubica. El núcleo del Trabajo Social se despliega en la realidad social,⁵ en la vida cotidiana de las gentes, los grupos, las organizaciones, los servicios sociales, en definitiva, en la sociedad en su conjunto. Así se fundamenta sobre tres pilares: «el asistente social, el cliente social y el marco en el que ambos se desenvuelven» (Payne, 1995, 26).

Visto de este modo, el Trabajo Social se convierte en una actividad más de la vida en sociedad —al menos, en las calificadas como «avanzadas»— en la que se han constituido unos procesos de interacción donde las personas se mueven de acuerdo con «unos roles especiales» tal y como dice Malcom Payne, (1995, 27) «los de “asistente social” y “cliente social”. Cada uno de ellos se configura respecto del otro y siempre en el contexto social donde ambos cobran sentido.

5 Jones(1998, 34): «*For social work is a diverse and shifting activity, undertaken by various kinds of welfare worker, many of whom are currently employed by statutory local authority social service departments, others by voluntary and charitable agencies, still others being genuine volunteers offering social work through a wide range of community-based organisations and groups*» A éstos, se debe añadir la posición del universo académico como transmisor, legitimador e investigador.

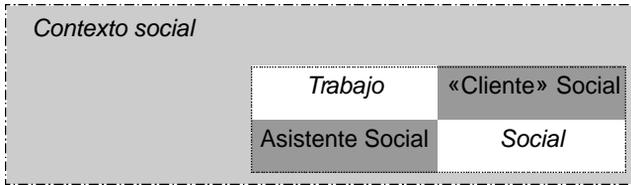


Figura 2

A su vez, las tres posiciones indicadas en el apartado anterior condicionan tanto la dimensión teórica como el quehacer del ejercicio de la profesión actual de Trabajo Social. Por eso es pertinente señalar las limitaciones y alcance de cada una de ellas. Además, si se recuperan los planteamientos de Mary Richmond (1995), ya aparecen de forma intuitiva los tres acentos de cada una, como luego se verá. Asunto importante de cara a fundamentar, sobre el solar complejo y mutable de lo social, la disciplina.

Así, se puede hacer Trabajo Social colocándose al *modo newtoniano*. El mundo está allí fuera, las personas que se acercan son consideradas realidades externas sobre las que se puede llegar a formular una observación completa y total. Sin querer *cosificar* a los llamados clientes o usuarios, en realidad se les convierte en objetos que pasan por el sistema. Los grados de burocratización colaboran a intensificar la inercia, incluso reduciendo a las personas en números, en unos expedientes de los que sólo se tienen los datos rellenos en un repertorio de encuestas o formularios.

Se puede hacer Trabajo Social situándose en *modo einsteiniano relativista*. En esta ocasión el mundo sigue estando fuera. Pero se reconocen distintas interpretaciones en función de las perspectivas que se despliegan. De ahí que sea necesario incorporar una abanico de lecturas de la realidad, las cuales se elaboran a partir de la diversidad propia de cada caso. Sin embargo, al igual que en la anterior, también se puede caer en la cosificación y reducción de la persona a puro objeto. Como ventaja se debe señalar el margen que se concede a la duda e incompletitud a partir del reconocimiento de que no se tiene una mirada omniabarcante.

En tercer lugar, se puede hacer Trabajo Social tomando como coordenadas de partida el *modo cuántica o heisenber-*

giano. Esto significa que en la relación *observado-observador*, —léase trabajador social-cliente— se produce una implicación por ambas partes que modifica la realidad a considerar. De ahí que sea fundamental la reflexión sobre la relación, —o dicho al modo de la sociocybernética—, la observación de observación para volver a observar, la conversación sobre la conversación para volver a conversar. El otro y uno mismo se despliegan en la medida que se interacciona. Pero no en una interacción ausente de reflexividad o meramente de trámite. Es un ejercicio de toma de consciencia por ambas parte. Y en ese hacerse cada uno con su rol, se modifica tanto los *contenidos prescritos* socialmente para el rol como la *percepción subjetiva* de lo que uno es y lo que se capta del otro.

Resumiendo gráficamente las tres propuestas, la figura 3 sintetiza lo dicho:

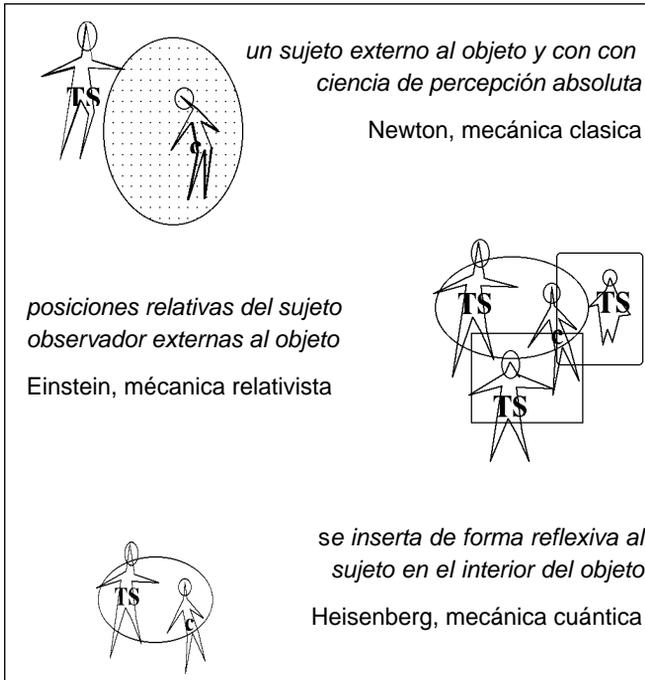


Figura 3

Cada una de ellas tiene sus ventajas e inconvenientes, permitiendo alcanzar unos grados distintos de conocimiento de la realidad. Sin embargo, es pertinente recordar que hoy quien haga ciencias sociales no puede dejar de lado las consecuencias derivadas de la aportación de Heisenberg. Éstas han llevado a la sociología, en general, a la cibernética de segundo orden y a la sociocibernética, en particular, a recordar que en el proceso de investigación social el observador no es alguien externo al objeto, ni con una mirada absoluta, ni con mirada relativa, sino que *es en el proceso* donde se construye el objeto.

3. Un modo de proceder

Aplicado a la cuestión que aquí se trata, «el trabajo social es un proceso interactivo en el que el cliente cambia al asistente social y al propio trabajo social y, por consiguiente, cambia también la teoría de este último» (Payne, 1995, 36). Es algo análogo al papel de un catalizador en una reacción química. Aquí el proceso de catálisis es múltiple y multipolar. No sólo son las y los trabajadores sociales quienes se convierten en catalizadores de procesos sociales de transformación. Las más de las veces, son ellos y ellas quienes viven en sí mismos verdaderos procesos de cambio y *conversión*.⁶ Desde la experiencia propia, se puede decir que en aquellos casos donde una persona se pone en contacto con determinadas situaciones de exclusión o de carencia es ella o él quien termina realmente tocado para siempre.

El carácter social de la disciplina obliga a estar siempre en situación de apertura y de movimiento. Por eso mismo, cuando se pregunta por la posición a adoptar o cuando se habla de cliente... ni el sujeto en sí, ni la o él trabajador social, ni el contexto permanecen impasibles e inalterados. Al contrario, no valen las recetas ni los platos precocinados. En esto, la radical originalidad de Mary E. Richmond mostraba ese carácter especial, único y artesanal de la disciplina, llevándole a una «definición tentativa» que formulaba diciendo: «el trabajo social de casos se basa en unos procesos que desarrollan la personalidad por

6 Esto dicho en el sentido hondo de la palabra, más allá de posibles reduccionismos religiosos...

medio de la adaptación conscientemente efectuada, individuo a individuo entre los hombres y su entorno social» (Richmond, 1995: 102). En el encuentro reflexivo con el otro es donde se han de desplegar las herramientas y las claves para encontrarse con esa persona que, por lo general, se llama cliente.

El uso de la palabra —ésta o cualquier otra— denota una posición y unas referencias ideológicas de fondo. Para una gran mayoría no hay ningún problema a la hora de usar el término 'cliente'. Como tal no les provoca ninguna reacción. Para otros, esa denominación ya define una relación de desigualdad y de distancia entre trabajadores sociales y sus *alter ego*, las personas con las que se relaciona.

Esto, además, suele ir en paralelo a «una cierta tendencia a asociar la noción de cliente a un cierto tipo de gente; por ejemplo a la que pertenece a una particular clase social o a la que vive en determinados barrios» (Payne, 1995, 37). En el caso de Payne (1995, 36) está claro que su «percepción» y reflexión sobre la cuestión no ha sido dejada de lado. Es más, este autor destaca que «la calidad de cliente es también en gran parte un asunto de percepción». Allí es donde se ha de recuperar el peso de las tres posiciones descritas antes.

4. Palabras y usos

Con lo dicho, no es fácil ni buscar una palabra adecuada ni poner en práctica las consecuencias de este análisis. Respecto de lo primero ¿qué terminología utilizar? ¿hay alguna carente de connotaciones no deseadas?

En el mundo académico, sobre todo el de influencia anglosajona, se utiliza la noción de «client», esto es, *cliente*.⁷ Como alguien que se aproxima al terreno del Trabajo Social para ponerse en manos de sus profesionales. También se intercambia

7 En el Diccionario María Moliner se define el término de la siguiente manera: «1. plebeyo que estaba bajo la protección de un patricio en la antigua Roma; en el régimen feudal, persona que estaba bajo la protección de otra. 2. respecto de una persona, otra que utiliza sus servicios profesionales[...]; comprador, consumidor, parroquiano, respecto de un vendedor o establecimiento comercial, persona que le compra o que compra en él».

en ocasiones con la palabra *usuario*,⁸ como aquella persona que utiliza o hace uso de las prestaciones de las diversas formas de Trabajo Social. Ambas nociones, especialmente la segunda, se oyen a menudo en las instituciones o servicios ligados a las administraciones públicas. Donde también se habla de *beneficiario* —en el caso que se considere a la persona como disfrutador de las prestaciones que se interpretan en clave de beneficio personal— o como *destinatario* —en aquellas ocasiones donde se definen objetivos, destinos y/o metas a conseguir—. Situados en una posición crítica,⁹ se rechaza por sistema el uso de los términos anteriores y se buscan denominaciones que insistan en el otro como *participante*, como protagonista de sí mismo y de cualquier cosa en la que se vea implicado o se le implique.

Merece la pena rescatar el conocido texto del NISW donde se define la cuestión que ahora nos ocupa:

Cliente: «Hemos decidido utilizar la palabra cliente para describir a quienes buscan, o les han sido impuestas, las prestaciones de los trabajadores sociales, de las áreas oficiales de Servicios Sociales o de organizaciones voluntarias. Hemos pensado en tres posibles opciones: “consumidor”, “usuario”, “cliente”. No nos gustaba la palabra consumidor porque se suele asociar con la adquisición de bienes materiales y sugiere que la persona nada tiene que ofrecer o no puede contribuir con nada al proceso del Trabajo Social.

Durante algún tiempo hemos preferido el término ‘usuario’ porque nos parecía relativamente aséptico y con muchas posibilidades de aplicación; sin embargo, no transmite la importante idea de que el Trabajo Social es un servicio personal que trata de satisfacer necesidades individuales, y menos aún que algunos de sus destinatarios están sometidos a medidas de control. Decidimos, por tanto, mantener el término “cliente”, a pesar de las reacciones negativas (y tal vez estigmatización) que podría provocar al sugerir la idea de excesiva dependencia.

También utilizaremos el término “beneficiario”, que aparece en nuestros documentos oficiales» (NISW, 1992).

8 Por ejemplo, en el caso francés podemos leer: «Le terme intervention se réfère à l'action menée par le travailleur social auprès (et avec) d'un usager ou client» (Robertis & Pascal, 1987, 23).

Teresa Rossell (1989, 84) dice: «identificamos como usuario, cliente o consultante o entrevistado a la persona o personas que acuden a los servicios sociales».

9 A este respecto es muy interesante el apartado de Chris Jones *Social work as conservative welfare*

Los términos utilizados denotan las coordenadas de partida en las que ubicar a quien habla. El cuidado en el uso del lenguaje remite a la relación que se mantiene con la realidad de la que se habla. Si bien es cierto que no hay efectos mágicos sobre el mundo, ni se tiene un «abracadabra» o «ábrete sésamo» con el que transformar la realidad. Existe una clara relación entre el *nombrar* la realidad y el *actuar* en ella.

Por eso, éste es uno de los puntos cruciales donde las personas implicadas en esta disciplina se juegan su ser o no ser. Es en la *otredad*, en las personas que se ven inmersas en el Trabajo Social —clientes, usuarios, participantes...— donde se construye la definición de los problemas y soluciones.

Se parte de y se llega a personas. El Trabajo Social es «social»¹⁰ precisamente porque se sitúa en el terreno de las relaciones entre los seres humanos. Un aspecto fundamental es la *personalización*,¹¹ en tanto que respeta profundo a las personas y método de puesta en práctica de la propia disciplina. No sirven ni la pura burocracia ni las generalizaciones. El contacto directo con las personas es lo que define al Trabajo Social. Eso permite elaborar diagnósticos e interpretaciones en profundidad, centradas en cada individuo y a partir de la captación sistemática de la totalidad que representa. Hay una tarea de defensa y promoción de la persona, una apuesta radical por las potencialidades humanas individuales.

La mayoría de las veces el Trabajo Social se desarrolla en las franjas de la sociedad que tienen un sesgo de clase y de circunstancias que las suele alejar de la media de prestigio social e incluso de la normalidad. Más bien, se encuentran en el extremo opuesto (Jones, 1998). Por eso encontramos autores, como Philp (1979) que asignan al trabajo social «una posición central a la función de rehabilitar y defender al cliente a los ojos de la sociedad» (Payne, 1995, 60).

El Trabajo Social es mucho más que la mediación entre recursos sociales disponibles y público con necesidades a satisfacer. Tanto si se hace desde las administraciones públicas como si se hace desde las diversas organizaciones de la socie-

10 Recuérdese, «'lo social'—esto es, de las relaciones entre los hombres—» (Weber, 1993, 30).

11 Sobre esta cuestión léase Payne (1995, 46...) Biestek (1965)

dad civil, el asunto crucial es no caer en el papel de puros gestores mediadores.¹²

5. Más allá de personas y procedimientos

Si se intenta reflejar un algoritmo metodológico general del Trabajo Social, éste viene dado ya en la primera sistematización ofrecida por Mary E. Richmond a comienzos de siglo. Ya entonces, la vertebración del mismo, su estructura, sus peldaños y su formulación básica estaba dada. Como dice Gaviria, (1995, 31) «lo que los diversos autores llaman el ‘modelo diagnóstico’ o “modelo de Mary Richmond”, que posteriormente lo han denominado también “modelo psicosocial”, es el modelo básico, el modelo del Trabajo Social, su esencia misma».

Después se han elaborado distinciones para acotar enfoques o modelos de puesta en marcha de la disciplina. Para algunos autores, son ejercicios retóricos que no añaden nada significativo al punto de partida original (Gaviria, 1995) (Jones, 1998). Para otros, son una muestra de la madurez teórica de la disciplina, puesto que ha generado desde sí misma un aparato teórico-reflexivo que vertebra su dimensión científica (Ranquet, 1996). Sea cual sea la posición, el procedimiento general se puede presentar en una visión de conjunto en la representación gráfica que se aporta en la *figura 4*.

En el momento inicial el trabajador o trabajadora social entra en relación con una persona —*cliente*—. Ésta puede llegar voluntaria o involuntariamente. Así se abre el proceso, de ahí a las primeras entrevistas y reconocimiento del caso. Se van captando datos, hechos, evidencias sociales. Las cuales se leerán a la luz de la elaboración de una hipótesis interpretativa —en los inicios, dada la atmósfera positivista, debía ceñirse a los *hechos* considerados como *datos positivos*— desde la consciencia de complejidad en los orígenes. Se trataba entonces y se trata ahora de buscar las causas del problema, de la situación social,

12 Gaviria (1995, 31) dice: «Desgraciadamente la, esencia y el contenido del Trabajo Social se están quedando reducidos a una gestoría mediadora entre recursos sociales y las llamadas necesidades».

atendiendo tanto al individuo(s) como al medio social. De esta forma se elabora un diagnóstico que permite dar paso a un tratamiento o intervención, bien de forma directa con el cliente bien de forma indirecta con el medio social.

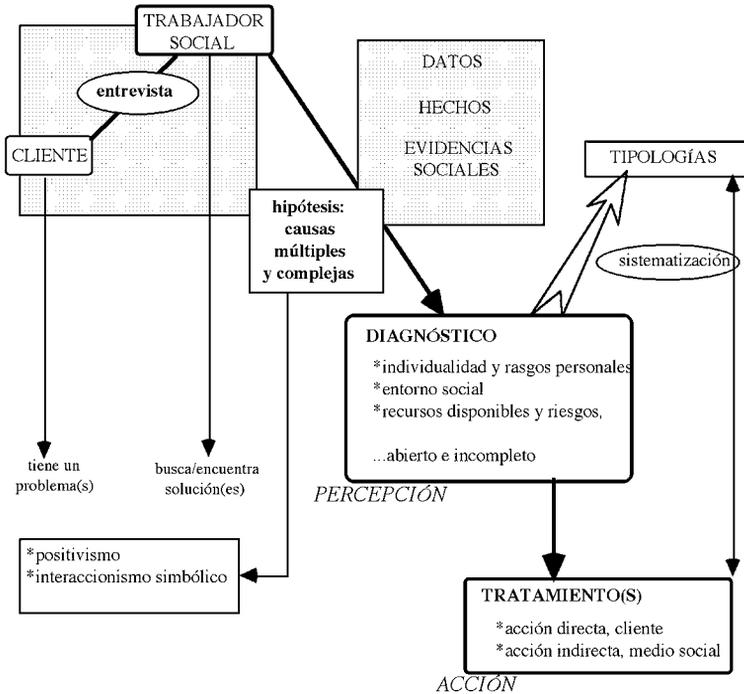


Figura 4.
Elaboración propia, a partir de Richmond (1995) y Kisnerman (1998)

La propuesta primigenia se arraiga en unas coordenadas de partida que consideran al individuo como un producto de sus relaciones sociales. Así se ligaba a las tesis novedosas, en su momento, del *interaccionismo simbólico*¹³ de George Mead.

13 Aunque la denominación no corresponde en sentido estricto a G.H.Mead, fue Blumer en 1937 quien acuñó la expresión.

Pero el horizonte de su conceptualización metodológica era dar rango de validez científica a las pautas y prácticas de su profesión. Recuérdense el rol social que Merton atribuía al conocimiento científico: si una disciplina adquiere el rango de ciencia y éste es prestigiado desde la academia entonces sus actividades adquieren el grado de saber experto, fundamentado y válido.¹⁴

Pero si se tienen en cuenta las palabras de Richmond, hay que incorporar algún otro elemento en la cuestión metodológica del Trabajo Social. Ella decía:

«Pasé 25 años de mi vida para que el Trabajo Social de casos fuese aceptado como un proceso válido del Trabajo Social. Ahora pasaré el resto de mi vida procurando demostrar que el Trabajo Social no es sólo Trabajo Social de Casos.»¹⁵

En esta manifestación se refleja algo obvio para alguien inmerso en el ámbito de las ciencias humanas y sociales: complementariedad, interdisciplinariedad y pluralidad de lo social. El éxito en la conceptualización, en la definición de un *modus operandi* y en la organización de la praxis derivó en una parcialización no coherente con el espíritu inicial: la aspiración holística a abordar los problemas de las personas en contextos sociales. Como decía ella «la vida en su conjunto».¹⁶

La persona, —cada cliente— es el centro y la referencia elemental del Trabajo Social. Pero es la persona en su conjunto, como *ser en el mundo*, como sujeto de una red de relaciones sociales, como producto social y como productor de su sociedad. Lo cual obliga a tener en cuenta todos los elementos, es decir, a la persona y a sus circunstancias. A partir de esa información se construye un diagnóstico, lo que es análogo a la cartografía de la persona que se tiene delante... pero

14 Se corrobora en contextos como la redacción de informes periciales para diversos juzgados... Van desde las adopciones, separaciones, negaciones de patria potestad... Hoy el Trabajo Social se considera un lugar de pericia profesional que tiene crédito en una de las esferas determinantes del Estado de derecho, la administración de justicia.

15 Esta referencia a tomamos de Kisnerman (1998, 49), quien a su vez la toma de Goldstein(1973):*Social Work:a unitarian approach*.Columbia.Univ. of South Caroline Press, p. 18.

16 Esta es la traducción de Kisnerman (1993, 62).Gaviria (1998,98) lo traduce como «la perspectiva de un ciclo vital completo».

sabiendo que en el trazado del mapa no basta con la observación externa omnisciente y omniabarcante. Se requiere el tercer peldaño.

En la construcción del otro, se comienza por la entrevista y se prosigue emulando las estrategias del modelo médico. Se trata de hacerse cargo de la situación de la persona como una totalidad insertada en una realidad social, en la cual negocia su ser en el mundo y su estar cotidiano. El proceso del Trabajo Social, de alguna manera en sus inicios discurría por sendas en clave terapéutica para mejorar la relación de las personas con su entorno social. Los protagonistas del proceso eran y son tanto los individuos que se ven embarcados como las instituciones sociales, grupos o comunidades en las que discurre la vida cotidiana.

El peso de las elaboraciones teóricas —para algunos simples muestras de la retórica humana— ha ido configurando modelos de análisis de los datos, filtrando estrategias de análisis de la información, introduciendo procesos de decisión y, evidentemente, incidiendo en lo que es adecuado o no para cada situación. En ese compendio de tipologías, se encuentra un elemento invariante, esto es: *la protocolización de unos mecanismos de percepción que dan pie a una acción posterior*. Acción que se convertirá con el tiempo en la noción de intervención¹⁷. Cristina de Robertis (1992) propone un primer método fundado en un modelo médico, donde desde el Trabajo Social se ponen los medios para sanar al cliente o situación que se encuentra en una situación patológica. Ese modelo según esta autora, va siendo sustituido por el modelo de intervención en el que se potencia el peso de la idea de cambio, basada en un proyecto organizado mediante una estrategia de intervención para conseguir unos determinados objetivos.

Visto en conjunto y de modo equivalente para el conjunto de enfoques el algoritmo general de la disciplina responde a lo que se refleja en la siguiente *figura 5*:

17 En el caso de Robertis&Pascal (1987, 23) por intervención se debe entender «'Prendre part volontairement, se rendre médiateur, interposer son autorité', sa signification est plus forte que celle d'action, bien qu'ils soient souvent utilisés comme synonymes».

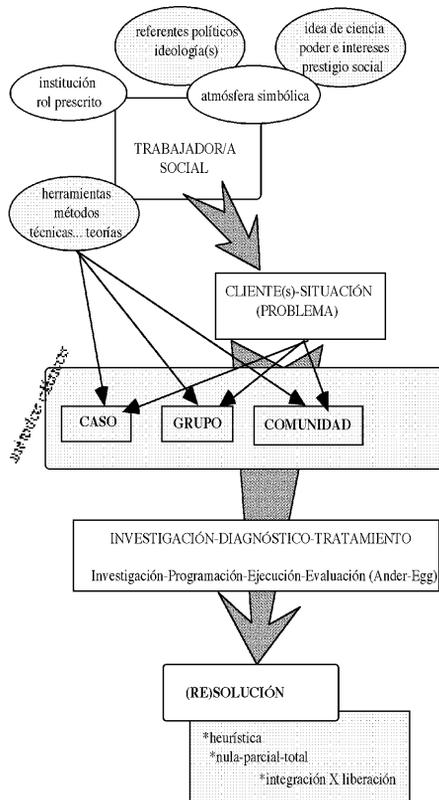


Figura 5

En todos los casos se parte de una interacción con el mundo de la persona que se acerca al trabajador o trabajadora social. Desde ese encuentro se ponen en marcha procedimientos para conocer «su realidad». Esa fase de investigación y de captación de la información ha de poner en práctica las herramientas utilizadas para conocer la realidad psicosocial. Como elemento destacado e irrenunciable del Trabajo Social se ha de resaltar la entrevista directa y el reconocimiento de la situación. No valen sólo los informes de otros, ni las simples estadísticas.

Y a partir de ahí se pasará a elaborar un modo de actuación que siempre busca una solución de aquello que puso en marcha el sistema. Lo cual no significa que se tenga el éxito garantizado,

ni que el conmutador del cambio esté en manos del trabajador social. De la misma forma que la fase de investigación siempre es abierta y nunca completa, la solución es heurística: busca escenarios mejores. Pero más de una vez terminan siendo parches parciales que, sólo en raras ocasiones, pueden abarcar la totalidad. Todo bajo el sesgo desde el que se actúe. Es decir, para algunos bastará con integrar al individuo desviado —es decir, hacerlo sujeto, sujetarlo a la norma social— en otros no se concluirá mientras la persona no sea protagonista de sí misma, mientras no se de un proceso de liberación y autonomía.

Como colofón, el Trabajo Social —en la medida que está abierto al mundo y a sus cambios— ha de ir incorporando a su metodología los aportes epistemológicos que permitan ahondar mejor en la realidad social dialogando siempre con el conjunto de las ciencias sociales.

6. Bibliografía

- ADAMS, R., DOMINELLI, L. & PAYNE, M. (1998): *Social Work. Themes, issues and critical Debates*. Macmillan. London.
- DAVIES, M. ed.(1991): *The Sociology of Social Work*. Routledge. London
- IBÁÑEZ, J. (1986): «*Perspectivas de la investigación social: el diseño en la perspectiva estructural*», en GARCÍA FERRANDO, M; IBÁÑEZ, J.; ALVIRA, F. (1986): *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación social*. Alianza Universidad. Madrid.
- (1994) *El regreso del sujeto. La investigación social de segundo orden*. Siglo, XXI. Madrid
- JONES, C, (1998): «*Social Work and Society*» en ADAMS, R., DOMINELLI, L. & PAYNE, M. (1998): *Social Work. Themes, issues and critical Debates*. Macmillan. London pp.34-43
- KHUN, T.S. (1990): *La estructura de las revoluciones científicas*. FCE. México
- (1993): *La revolución copernicana*. Planeta-Agostini. Barcelona.
- KISNERMAN, N. (1982): *Servicio Social Pueblo*. Ed. Humanitas. BA.

- (1998): *Pensar el Trabajo Social. Una introducción desde el contruccionismo*. Ed. Lumen Humanitas. BA.
- KLINE, M.(1985): *Matemáticas. La pérdida de la certidumbre*.S. XXI. Madrid.
- MERTON, R.K. (1977): *La sociología de la ciencia*. Alianza. Madrid. 2 tomos
- PAYNE, M (1995): *Teorías contemporáneas del Trabajo Social. Una introducción crítica*..Paidós. Barcelona.
- (1993): *Working in Teams*. MacMillan. London
- (1998): «*Social work theories and reflective practice*» en ADAMS, R., DOMINELLI, L. & PAYNE, M. (1998): *Social Work. Themes, issues and critical Debates*. Macmillan. London pp.117-137
- PARTON & MARSHALL, (1998): «*Postmodernism and discourse approaches to social work*» en ADAMS, R., DOMINELLI, L. & PAYNE, M. (1998): *Social Work. Themes, issues and critical Debates*. Macmillan. London pp.240-250.
- PHILP, M. (1979): «*Notes on the form of knowledge in social work*», en *Sociological Review*, 27 (1), pp.83-111.
- RANQUET (1996): *Modelos de intervención en trabajo social*. Siglo XXI.
- RICHMOND, M.E.(1995): *El caso social individual. Diagnóstico social...* Talasa. Madrid
- RICOEUR (1988): *Hermenéutica y Acción. De la hermenéutica del texto a la hermenéutica de la acción*. ed. Docencia. Buenos Aires.
- ROBERTIS, C. (1992): *Metodología de la Intervención en Trabajo Social*. El Ateneo.
- ROBERTIS, C Y PASCAL, H.: (1994): *La intervención colectiva en trabajo social. La acción con grupos y comunidades*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- ROSSELL, T. (1989): *La entrevista en el Trabajo Social*. Hogar del Libro. EUGE. Barcelona.
- STANLEY, S. (1991): «*Studying talk in probation interviews*», DAVIES, M. ed.(1991): *The Sociology of Social Work*. Routledge. London, pp.123-146.

La menopausia y la edad media de las mujeres: un análisis antropológico

RAQUEL SANTISO SANZ
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El objetivo de este artículo ha sido doble. Por un lado, conocer la vivencia y creencias que tienen las mujeres respecto a la menopausia, relacionadas con la variable trabajo. Y en segundo lugar, mostrar cómo la experiencia de la salud y en este caso en concreto, la vivencia de la menopausia y la edad media en las mujeres, está fuertemente condicionada social y culturalmente. Para ello se mostrarán ejemplos de la vivencia de esta etapa en otras culturas. En nuestra sociedad actual el proceso de la menopausia es vivido de forma diferente dependiendo del contexto y rol social, siendo más problemático para aquellas mujeres no trabajadoras cuya función está únicamente orientada al grupo doméstico al que pertenecen.

Palabras clave: menopausia, mujer, trabajo, edad media.

La menopausia y la edad media de las mujeres: un análisis antropológico



Raquel Santiso Sanz

1. Introducción. Menopausia: ¿enfermedad o proceso natural?

La menopausia es un proceso natural. Es sólo el fin de la capacidad reproductiva de la mujer.

«Existen tres cambios físicos asociados con la menopausia: el organismo disminuye la producción de hormonas femeninas (estrógenos y progesterona), los ovarios dejan de liberar óvulos y los periodos finalizan.» (Martínez, 1991: 7)

Pero en nuestra cultura este proceso natural todavía está hoy rodeado de mitos, miedos y temores. Los síntomas relativos a los cambios hormonales están bien definidos: sofocos, transpiración más abundante, osteoporosis, atrofia y sequedad vaginal... Pero otros síntomas como la depresión, la inestabilidad, el insomnio o el miedo, tienen un fuerte componente psicocultural. Los malestares de la mujer no provienen tanto del cuerpo como de la conciencia angustiada que de él se adquiere. La crisis es experimentada, en general y como trata de ilustrar este artículo, de manera menos aguda por aquellas mujeres que no apostaron esencialmente por los papeles tradicionalmente asignados a la femineidad y, en especial, por la maternidad.

La metodología utilizada para conocer las vivencias y creencias que las mujeres tienen de la menopausia ha sido cualitativa, realizándose entrevistas en profundidad con mujeres de distintas características.¹ Nos hemos encontrado con el rechazo ini-

¹ La investigación fue realizada junto con M^a Dolores Santacatalina Ubiedo, enfermera y antropóloga, profesora universitaria de Enfermería.

cial de un gran número de ellas a ser entrevistadas y a hablar de este periodo, lo cual nos parece ya bastante representativo. La menopausia es algo que se comenta poco, incluso entre las propias mujeres. Cuando hay molestias lo más frecuente es acudir directamente al ginecólogo.

Como afirma M^a Luz Esteban (1999), en las últimas décadas la menopausia se ha construido como una entidad clínica nueva, describiéndose cerca de cincuenta síntomas asociados a la misma y construyéndose una enfermedad para todas las mujeres, relacionada con el descenso hormonal y la necesidad de un tratamiento: el tratamiento hormonal sustitutorio-TSH. Sin embargo, como esta misma autora explica,² no se ha demostrado que el síndrome menopáusico como tal exista, entre otras razones porque hay gran variabilidad en cuanto a la vivencia de los síntomas, porque las enfermedades asociadas a la menopausia son multicausales y algunas problemáticas son debidas a la edad y aparecen también en los hombres.

Tampoco entre los propios especialistas, médicos y ginecólogos, existen actuaciones homogéneas. Pero sí que se puede hablar de un intento de medicalizar y tecnificar todos los ciclos vitales de la mujer. La menopausia, en este sentido, representa

«un intento de regulación de la vida de las mujeres brutal. (...)

Alrededor del tratamiento de la menopausia, las mujeres se ven sometidas a múltiples pruebas, muchas de ellas cruentas y dolorosas, que se repiten con frecuencia y se prolongan muchos años.

El acudir muy a menudo a los servicios sanitarios hace a estas mujeres más vulnerables a las opiniones e intervenciones de los médicos sobre sus vidas.» (Esteban, 1999: 133)

También prolifera otro mensaje, más desconocido y minoritario, promovido por las propias mujeres, que busca vivir los ciclos vitales como naturales. Más allá del modelo de belleza, de la maternidad, de la pareja, simplemente se trata de seguir envejeciendo. Lock (1993) propone cambiar el término *síntoma* por el de *señal* y tomar más en cuenta que cada mujer vive los cambios de esta época según su realidad, su familia, su trabajo, sus amistades, pero que, en general, a todos nos asusta envejecer

2 Véase Esteban (1999). «Salud. El análisis y la intervención». II Congreso Internacional sobre Género y Políticas de Acción Positiva. Gasteiz-Vitoria; Emakunde. (pp. 120-142.)

en una sociedad donde la juventud y la belleza son sinónimos de éxito, de inteligencia, de futuro, continuamente resaltados por medio de la publicidad y en donde la pérdida de la capacidad reproductiva se asocia con la pérdida de la feminidad, la desexualización y la decadencia.

2. La menopausia desde distintas mujeres

Cuando tantas mujeres viven la menopausia en nuestra cultura como una etapa difícil es porque existe algo más que su modo individual de enfrentarla. En nuestra sociedad se ha identificado tradicionalmente la sexualidad de las mujeres con su capacidad para tener hijos y todavía en la actualidad se piensa erróneamente que la menopausia representa el fin de la sexualidad. El envejecimiento es un hecho natural que comienza con el nacimiento y en el que influyen los principios y fundamentos con los que la mujer ha vivido. Lo que debería ser una etapa natural, entre la etapa reproductiva y la segunda mitad de la vida, se ha transformado en una situación muchas veces difícil de asumir.

«Durante siglos la religión, los modelos culturales y sociales, han potenciado únicamente la función de madres. Millones de mujeres la han asumido como la única razón de su vida. Al acabar la época en la que es posible ser madres, se da por terminada la razón de su existir.» (Martínez, 1991: 17)

Así es como evaluaron su vivencia de la menopausia algunas de las mujeres entrevistadas. Obsérvese ya, de manera inicial, la diferente percepción relacionada con la actividad de cada una de ellas:

«Pienso que es una etapa negativa, ya vas cayendo, pero sin dramatizar. Se pasa muy mal. Te dan sofocos, que no duermes, muchos sudores, la cabeza que te va a explotar... Eso es desagradable. Me daban muchos sudores y eso que yo no he sudado nunca. Por otro lado es una comodidad y una tranquilidad también. Qué bien, ya no reglas, te puedes ir a la playa... Pero te ves más caduca, es entrar en la tercera edad casi. Eres mujer un poco menos.» (54 años. Ama de casa)

«Me dolía mucho la cabeza, me volvía loca, llegaban las siete y me tenía que acostar y parece que me caía en un precipicio. La casa

se me caía encima. Me dijo el psiquiatra que me podía haber vuelto loca.» (53 años. Ama de casa)

«Lo veo como una liberación, pero a la vez me da pena porque pienso que una parte de mi vida se va para siempre y que irremediablemente ya no va a volver más. Pero si no me pongo sentimental pienso «¡Por fin, ya no más!» Todas esas tonterías que a veces escucho de que parece que ya no eres tan mujer y esas cosas me dan un poco de risa porque pienso que ser mujer es una cosa diferente y no viene determinada por si tengo la regla o no. ¿Es que si te quitan el útero a causa de una enfermedad eres menos mujer por eso? Pues la falta de menstruación es lo mismo. Mira, mi vida es mi trabajo, mi familia, mis amigos, ...La verdad es que no sé cómo decírtelo. No solamente existe el cuerpo. Existe el cuerpo y muchas cosas más.» (47 años. Pintora)

«Una amiga mía tiene unas depresiones..., que si ya no eres mujer, que si estoy más seca, que si el sexo un desastre... Yo no creo que sea para tanto.» (52 años. Administrativa)

«La menopausia es algo que lo tenemos que pasar, es inevitable. Pues oye, cuanto menos se piense, mejor.» (50 años. Profesora)

3. Menopausia y papeles sociales asignados a las mujeres

La edad de la menopausia, entre 45 y 55 años, no ha cambiado, pero sí que se ha modificado la esperanza de vida de la mujer. A principios de siglo se llegaba a la menopausia a los 40 años y la expectativa de vida era de 49. Es tan solo en las sociedades industrializadas a finales del siglo XX que la mujer tiene a partir de la menopausia unos treinta años de vida por delante.

En nuestra sociedad se ha pretendido asociar, en ocasiones, la menopausia con la jubilación masculina, lo cual supone la falacia de adelantar casi veinte años con respecto al hombre la «jubilación» de la mujer, así como reafirmarla una vez más en su papel de madre biológica. De acuerdo con Sau (1981), algunas mujeres viven la menopausia como una muerte porque:

- No pueden tener hijos, que es la razón principal de su existencia de acuerdo con los papeles tradicionales asignados a ellas.
- No pueden criarlos porque si los tuvieron ya están creciendo, que era su segundo papel.

- Debido a la edad tampoco sirven para su tercer papel tradicional, el de objeto sexual.

En estas sociedades modernas la mujer no sólo sobrevive al hombre, también a las funciones que tradicionalmente se le asignaban. Es evidente que si ser madres se convierte en la única razón de la vida de algunas mujeres, cuando se acabe el periodo en el que es posible serlo se dará por terminada la razón de existir. Así las mujeres que más dificultades encuentran para adaptarse a la menopausia son aquellas en las que su función y concepto de ellas mismas estuvo centrado en el periodo de crianza de los hijos y el cuidado del hogar familiar. Estos años de vida, con los hijos crecidos y sin las preocupaciones familiares de épocas anteriores son contemplados con pesimismo en la mayoría de los casos. La crisis de la mujer en la menopausia es fundamentalmente debida a una pérdida de identidad.

«La psicóloga dice que tengo que salir, que tengo que hacer amistades y que tengo que distraerme, porque claro, que si estoy todo el día en casa, que es un mundo muy pequeño, que tengo que hacer un mundo más amplio. Estoy haciendo ejercicios, voy una vez por semana a la psicóloga y me aconseja. Hago gimnasia dos veces por semana, y hago una hora de trabajos manuales. Normalmente en el momento que estás allí pues te olvidas de todo. Pienso que es positivo hacerlo, porque tengo unas compañeras, nos llevamos todas bien y cuando salimos nos sentamos en el bar y hablamos.» (53 años. Ama de casa)

Pero además, la mujer en nuestra sociedad se suele encontrar inmersa en situaciones angustiosas coincidiendo con el periodo del climaterio. La enfermedad y cuidado de los propios padres y/o el cuidado de los nietos muchas veces suponen una carga y una desestructuración que pueden implicar para la mujer incluso la renuncia o postergación de otros proyectos personales. Los problemas actuales de inestabilidad en el empleo suponen un retraso considerable en la emancipación de los hijos. Y también es una etapa en la que la propia relación de pareja puede ser causa de frustraciones o infelicidad. No es, entonces, únicamente la menopausia la causa de la depresión de muchas mujeres, sino que ésta viene a enfatizar los problemas de esta etapa de la vida. Es importante tener en cuenta todas estas vivencias subjetivas con las que se encuentran las mujeres porque ayudan a contextualizar y a interpretar otras informaciones clínicas.

Las mujeres que trabajan, realizan actividades, tienen un grupo de amistades amplio, varios hobbies o una vida personal intensa presentan muchos menos problemas en este periodo. El ejercicio de tareas diferentes aumenta las recompensas individuales y proporciona fuentes alternativas de autoestima y satisfacción. Los nuevos cambios corporales de la menopausia hacen tomar conciencia del proceso de envejecimiento y demandan un reajuste del concepto que la mujer tiene de sí misma.

«A veces me miro en el espejo y me gusto. Otras prefiero no mirarme. Lo hago inconscientemente. Poco a poco creo que te vas aceptando tal y como eres. A veces cuesta, no te creas...pero es una cosa que no puedes cambiar... Pienso otras veces que se acaba, las épocas de seducción... se acaban. Es triste, pero es así.» (50 años, profesora)

«Creo que se me ha pasado la edad de hacer algunas cosas. Cuando era joven pensaba que todo se podía hacer a todas las edades, ¿Por qué no?, pero no, todo no se puede hacer a todas las edades. La propia sociedad te limita aunque no quieras. Me acuerdo un día, hace poco, fuimos a bailar después de cenar, con la gente del trabajo. A mi me gusta bailar, y lo hice, pero fueron tales los comentarios que tuve que aguantar después de mis propias compañeras que decidí que no lo volvería a hacer más. A veces no soy consciente de que mi físico ya no es el de antes, que claro, represento la edad que tengo y que se supone que a una cierta edad hay algunas cosas que ya no se deben hacer.» (47 años. Pintora)

El trabajo remunerado y los niveles de instrucción progresivamente más elevados, tienden a reducir la dependencia y a ampliar las opciones abiertas a las mujeres, aún cuando no cambien automáticamente la definición social que las mujeres se hacen de sí mismas. El trabajo remunerado es, ante todo, una puerta de entrada a una red informal de socialización y de recursos. El ejercicio de roles múltiples aumenta las recompensas individuales y proporciona fuentes alternativas de autoestima y satisfacción. Las relaciones de la mujer con sus hijos, marido, amigos y familiares van cambiando y los valores personales son reflexionados a la luz de la experiencia de la vida. La rotura del aislamiento, la redefinición de sí misma, el intercambio de experiencias...posibilita un camino de cambio para las mismas mujeres.

«Lo que si que he notado son cambios respecto a mi madre. La considero más, tal vez ahora me identifico más con ella. Tengo como más predisposición para entenderla y justificar cosas en ella que antes me parecían más criticables. Pienso en todas las cosas que ha hecho por nosotros, cómo se le ha pasado la vida criándonos...Quizás eso me hace reflexionar sobre mí misma. Cómo se me está pasando la vida criando a mis hijos. Muchas veces pienso que teníamos que tener más vidas para poder vivir por lo menos una de ellas como soñamos que es la vida en realidad.» (54 años. Ama de casa)

«Respecto a mi marido, él creía que la que se estaba haciendo vieja era yo sola y le dió por querer vivir como si tuviera 20 años, con todo lo que eso comporta. Ahora creo que nos hemos vuelto a adaptar el uno al otro. Se ha dado cuenta de que la barriga nos ha crecido a los dos. Vivimos en una sociedad que nos exige ser jóvenes siempre, y eso no es normal, creo que nos transtorna a todos. En cuanto a las relaciones sexuales, hombre, ya no es como al principio, pero creo que tampoco aguantaría (risas). La verdad es que me defiendo. Hay periodos de todo, que tienes más ganas o menos, pero la verdad es que ahora necesito que todo lo demás vaya bien para que esto funcione también. Ya no lo acorralo, ni él a mí, pero aún nos defendemos. Creo que he entrado en un periodo en el que la ternura, qué cursí, pero es así, es importante. Me motivo más en los periodos en los que la relación es más tierna, cuando existe comprensión también en otros temas.» (47 años. Pintora)

4. Menopausia y edad media en las mujeres

Siguiendo de nuevo las aportaciones de M^a Luz Esteban (1999) nos encontramos con que la vivencia de la «edad media» por parte de las mujeres surge como un área específica de intervención, tanto asistencial como de promoción de la salud, no siendo así para los hombres. Se considera un momento crítico y de vulnerabilidad. Las consecuencias negativas que esta autora encuentra en esta visión son «el énfasis en la sanitización de las mujeres, así como la perpetuación de roles y situaciones discriminatorias para ellas.» (Esteban, 1999: 134)

Esteban apunta varias razones que justifican esta preocupación por las «mujeres maduras» y la menopausia: En primer

lugar, la influencia de las ideas básicas sobre cómo se ha entendido el cuerpo y la salud de hombres y mujeres en la medicina. Los problemas de las mujeres han sido frecuentemente explicados tomando como referencia su dimensión fértil. A ello se une el hecho de que desde la sanidad no se suelen tener en cuenta las diferencias entre la población. En segundo lugar la autora apunta a «la preocupación por la vejez y el ansia de eterna juventud que caracteriza nuestra sociedad y que se personifica sobre todo en las mujeres.» (Esteban, 1999:135) En tercer lugar están los intereses económicos de sectores médicos y casas farmacéuticas.

Me gustaría profundizar un poco más en este segundo aspecto relacionado con la búsqueda de la juventud en nuestra sociedad, especialmente por parte de las mujeres. Vivimos en una sociedad orientada a la juventud, en la que la envejecer para las mujeres y que se note es penado. La publicidad resalta continuamente la asociación entre juventud y rendimiento personal. Hay toda una serie de mitos culturales en torno a los valores que se esperan en una mujer, principalmente, la delgadez, belleza y juventud, que a base de repetírnoslos desde los medios de comunicación se han ido convirtiendo en verdades absolutas e incuestionables.

«En el trabajo nos vigilamos más entre nosotras. Es una cosa que no he entendido nunca de las mujeres, su rivalidad. ¡Caray!, a veces me da rabia.» (47 años. Profesora)

De nuevo multimillonarias industrias giran en torno a estos mitos de la belleza y de la juventud: industrias alimenticias y dietéticas, industrias cosméticas y estéticas, farmacéuticas...

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

Las mujeres cuando tienen la obligación social de mantenerse jóvenes, sintiendo que serán socialmente mejor aceptadas manteniendo una imagen joven están negando su propia

trayectoria. Borrar la edad del rostro es borrar la identidad, el poder y la historia. No poder identificarse con mujeres mayores es una manera de negar o no poder imaginar el futuro y no poder sentir orgullo por la propia vida.

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

Las mujeres de mediana edad para arriba y aquellas que representan la edad que tienen no aparecen salvo en la vida cotidiana. El hecho de que los rostros femeninos maduros no sean habituales en los medios de comunicación, especialmente en la publicidad, transmite un mensaje social sutil que deja huella en la imagen corporal. Las ausencias hablan muchas veces más que las presencias.

Del mismo modo que la virginidad ha sido considerado como algo deseable en la mujer por representar ignorancia sexual e inexperiencia, ahora envejecer no es bello por lo que representa, porque con el tiempo las mujeres adquieren mayor poder. Así las mujeres maduras temen a las jóvenes y las jóvenes a las maduras. Al no poder identificarse unas generaciones de mujeres con otras, seguimos siendo vulnerables a la aprobación ajena. Nos encontramos con que, de nuevo, hoy el cuerpo de las mujeres es principalmente evaluado desde lo externo, desde la mirada del otro.

Como hemos visto, para la mujer la menopausia marca una fase de discontinuidad importante. Cuando las mujeres son definidas por sus funciones sexuales y su valía todavía deriva de ellas, su status social cae arrastrado por la pérdida de su capacidad de concebir. Este final, y la inminencia de la vejez están íntimamente relacionados, ligados con la imagen que ofrecen los medios de comunicación.

5. La vivencia de la menopausia: un producto cultural

La menopausia tienen connotaciones más amplias que las meramente físicas o biológicas. Como a lo largo de este artículo

se quiere tratar de demostrar, su vivencia no es un hecho universal, ni siquiera en el interior de nuestra propia cultura.

«Existe una gran diversidad de vivencias y definiciones de la menopausia según las culturas. Sólo el cese de la menstruación y el descenso de la producción de estrógenos son fenómenos universales.» (Esteban, 1999: 135)

El análisis intercultural y algunos estudios etnográficos resultan muy interesantes porque ilustran muy bien estos choques y diferencias culturales a la hora de vivir una misma etapa.

Por ejemplo, en Japón «se comprueba que no existe un término específico para los sofocos y que además la incidencia de los mismos es muy baja (12%), mientras que entre nosotros se considera que alrededor de un 50% de las mujeres los sufren, en mayor o menor grado.» (Esteban, 1999: 135)³

«La mujer china, que hasta por lo menos la revolución socialista se sabe que no gozaba de ninguna consideración hasta llegar a esa edad crítica, a veces asociada a la viudez, momento en que se volvía tan despótica y autoritaria que su comportamiento brutal contra las nueras casi ha hecho leyenda.» (Sau, 1981: 174)

En algunos pueblos primitivos, la mujer que ya no es fértil pasa a adquirir derechos iguales a los hombres y puede desempeñar roles masculinos hasta entonces prohibidos. La función reproductora de la mujer la subordina en estas sociedades hasta el punto que la mitad de su vida cursa como la de un ser inferior por ser mujer (fértil), y la otra mitad como no-mujer (esteril), para poder seguir viviendo y tener un status. Entre los Baruya de Nueva Guinea, sociedad en la que dominan totalmente los hombres y donde el esperma es la fuente del poder, éste disminuye a medida que los hombres envejecen.

«La autoridad de las mujeres crece cuando ya no tienen flujos menstruales, que constituyen una amenaza para los hombres.» (Godelier, 1986: 193)

La mujer menopaúsica en estas sociedades gana libertad y se libra de tabues. Y en ellas se ha comprobado que se registran pocos problemas asociados con la menopausia y los cambios

3 Para una mayor profundización en el tema véase LOCK, M. (1993) *Encounters with aging. Mythologies of menopause in Japan and North America*. California: University of California Press.

menstruales, hechos relacionados con los cambios positivos de rol que conlleva ser menopáusicas.

6. Referencias bibliográficas

- BOTELLA LLUSIA, J. (1990): *La edad crítica. Climaterio y menopausia*. Barcelona: Salvat.
- ESTEBAN; M^a Luz (1999) «Salud. El análisis y la intervención». II Congreso Internacional sobre Género y Políticas de Acción Positiva. Gasteiz-Vitoria; Emakunde. (pp. 120-142.)
- FREEDMAN, Rita (1991): *Amar nuestro cuerpo. Guía práctica para mujeres. Cómo gustarnos a nosotras mismas*. Barcelona: Edic. Paidós Ibérica.
- GODELIER, M. (1986): *La producción de grandes hombres*. Madrid: Akal Universitaria.
- LOCK, M. (1993): *Encounters with aging. Mythologies of menopause in Japan and North America*. California: University of California Press.
- MARTINEZ, P y otros (1991): *La menopausia*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales. Ministerio de Sanidad y Consumo. Instituto de la Mujer.
- ORTIZ QUINTANA, L y PEREZ PIQUERAS, J.L. (1991): *Vivir con menopausia*. Madrid: Editorial Meditor.
- RAINER, S. (1992): *La menopausia. Consejos y ayuda para una etapa decisiva de la mujer*. León: Everest.
- RODRIGUEZ, Eva y GÓMEZ, Lita. *Los cuentos del espejo mágico*. Mujeres y salud. Pag 48-50. En: Meridiana. Revista del Instituto Andaluz de la Mujer. Nº 16, primer trimestre de 2000. Junta de Andalucía, Sevilla.
- SAU, V. (1981): *Un diccionario ideológico feminista*. Barcelona: Icaria.
- STUDD, J.W.W. y WHITEHEAD, M.I. (1990): *Menopausia*. Barcelona: Carlos Alejandre Editor.

Ironía, humor e inferencia: procesos cognitivos. Tendencias creativas en la publicidad actual

MANUELA CATALÁ PÉREZ
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La interacción actual entre el individuo y las nuevas tecnologías fomentan dos tipos principales de tendencias: la globalización y el individualismo. Ambas comparten el principio de participación ya sea como grupo o como necesidad de reconocimiento unipersonal. La publicidad, rescatando esta tendencia social, hace de su consumidor cada vez más partícipe de la línea comunicativa y de la creación de un tipo de mensaje abierto: uso de la ironía, ruptura de las expectativas receptorales mediante la sorpresa y el humor y juego con «el anunciador y lo anunciado», dando lugar a una publicidad «semisublimar» o encubierta que busca llamar la atención con la participación en el proceso comunicativo a través de la inferencia. Una nueva retórica basada en lo cognitivo parece presenciar lo publicitario.

Palabras clave: participación receptorial, descodificación cognitiva, código inteligente, cultura audiovisual.

Ironía, humor e inferencia: procesos cognitivos. Tendencias creativas en la publicidad actual



Manuela Catalá Pérez

La ironía y el humor suponen un buen ejemplo para poder demostrar cómo la situación, la intención comunicativa, el contexto verbal y el conocimiento del mundo, entre otros factores, son fundamentales como elementos extralingüísticos, determinando el uso del lenguaje; factores a los que no puede hacer referencia un estudio puramente gramatical y que tomará en consideración la pragmática.

El discurso irónico y el humorístico se aproximan a los llamados «indirectos» como la metáfora o la insinuación, de modo que entrarán en juego factores de significado relacionados con la interpretación. El destinatario del mensaje irónico procederá, mediante inferencias, al descubrimiento del verdadero significado. Los procesos inferenciales, presentes normalmente en cualquier acto comunicativo e imprescindibles en mensajes realizados en actos ilocutivos diferentes, son procesos de deducción de tipo cognitivo que nos demuestran la presencia de la cognición no sólo en la competencia sino también en la actuación, en la praxis lingüística.

La ironía forma parte de la cultura de una sociedad, al igual que sucede con el humor. Pueden considerarse actitudes comunicativas que se reflejan en los discursos. La publicidad los rescata y los utiliza como eje comunicativo en producciones actuales y tendencias creativas, con la única finalidad de captar la atención de su receptor mediante el seguimiento más atento en la actividad receptional.

1. Ruptura de expectativas recepcionales como tendencia creativa publicitaria actual

Muchas de las producciones publicitarias actuales responden a una cierta tendencia de ruptura de expectativas recepcionales como eje creativo y comunicativo. La recepción de un determinado tipo de señal comunicativa implica una determinada expectativa, entendida como el hecho de esperar cubrir un hueco de información en el receptor que se conseguirá, en principio, mediante la señal enviada por el emisor. Una de las llamadas «máximas conversacionales» expuestas por Grice, en concreto la «máxima de relación», puede resumirse diciendo que nuestras intervenciones verbales deben satisfacer las expectativas e intereses de nuestros oyentes y ser también congruentes con la situación extralingüística en la que se formulan. Dichas expectativas surgen de la experiencia vital del receptor, de su entorno cognitivo, compartido o no, conocido o no por el emisor de un mensaje. Son expectativas individuales aunque su fondo es social, pues lo que se conoce forma parte de un conjunto de normas estéticas, conceptuales y vitales de un determinado momento. Una perspectiva pragmática tendrá mucho que decir al respecto: las expectativas se dan en un ámbito de actuación, en un concepto de comunicación entendido como proceso interpretativo, en la interacción comunicativa. A la hora de evaluar las expectativas habrá que tener en cuenta todos los elementos extralingüísticos que delimitan el proceso de comunicación: emisor, destinatario, enunciado, entorno y los componentes relacionales como la información pragmática, la intención y la relación social.

Cubrir una determinada expectativa recepcional tendrá como consecuencia, en principio, el éxito en la comunicación. Existen, sin embargo, comunicaciones como la publicidad en las que el hecho de cubrir las expectativas no es suficiente para el objetivo principal de las mismas: llamar la atención. Ante lo novedoso, lo relevante,¹ la ruptura de expectativas, el receptor dirigirá su atención. Lo novedoso no deberá ir demasiado fuera de lo que el receptor conoce porque no podrá ser interpretado. La publi-

1 Supone uno de los contenidos fundamentales de la *Teoría de la Relevancia* de D.Sperber y D.Wilson.

dad, en el fondo, es conservadora: simplemente rescata, y en ocasiones prioriza de entre un conjunto, los valores, las necesidades, las ideas, los comportamientos y actitudes de una determinada sociedad. Muchos son los ejemplos al respecto: se puede recordar la campaña de la firma Gallina Blanca «¿Cueces o enriqueces?» donde se propone no cocer los alimentos sólo con agua, sino con una pastilla que aporta contenidos vitamínicos. No se trata de un caso de creación de necesidad: en la sociedad actual ya existe la preocupación por la alimentación sana y natural, con vitaminas y sin grasas. Simplemente se ha producido la valoración de esta tendencia social y su aplicación a las características de un producto.

En la actualidad, la producción publicitaria tiene presente y juega con el principio de ruptura de expectativas como medida para captar la atención de su público objetivo. La publicidad como diversión intenta evitar la huida de los receptores y lograr el debate y el recuerdo posterior. Dos conceptos resultan realmente útiles en la consecución de estos objetivos: la ironía y el humor. Con la ruptura de expectativas receptorales se busca la atención y la participación en la comprensión por un mecanismo de inferencia, presente tanto en el humor como en la ironía en virtud de ejemplos de actitud comunicativa.

2. La ironía y el humor: procesos cognitivos

2.1 La ironía

En los estudios contemporáneos ha vuelto a aparecer la división, propuesta por Quintiliano, de la ironía como tropo y como figura de pensamiento. Entre los defensores de esta tesis está Kerbrat-Orecchioni (1980) : la ironía es un tropo de invención que opera *in absentia* . El significado literal (significado 1) es actualizado en primer lugar y de acuerdo con la competencia del receptor. Si determinados hechos privan de consistencia a ese significado 1, la interpretación se encamina hacia un significado 2, construido a partir del significado 1, en la ocurrencia de una regla de transformación antinómica compatible con el contexto y el cotexto. Ayudándose de la noción pragmática de *intencionalidad* , llega a la conclusión de que en la ironía existe una contra-

dicción entre lo que se dice y lo que se supone que quiere dar a entender. Díaz Migoyo (1980) sostiene que toda ironía debe poseer una triple condición constitutiva: «que su tener literal sea semánticamente verosímil, pragmáticamente contradictorio y deseable en el contexto de la enunciación». Para Morier (1975), la ironía funciona exclusivamente por un procedimiento semántico de inversión, bien de sentido o de situación presentada. Respecto a este enfoque de tipo retórico, Ballart (1994) argumenta que los intentos retóricos de renovar el tratamiento de la ironía están todavía en germen.

El acusado componente comunicativo de la ironía, su corriente de complicidad entre emisor y receptor y su peculiaridad ilocutiva hacen que las aportaciones desde una perspectiva pragmática sean numerosas: Grice (1975) hace hincapié en la proposición contradictoria que lleva implícita la ironía. Reichert (1977) considera la ironía un acto fingido. Searle (1979) pone en contacto los modos de la metáfora y de la ironía con los actos indirectos, donde difieren el sentido de la frase y el sentido de la enunciación. Sperber y Wilson (1978) parten de las nociones de *empleo* y *mención*: cuando un hablante emplea una expresión está designando lo que esa expresión designa, pero cuando la menciona, lo único que está designando es la expresión misma, tomada en su valor metalingüístico. La ironía será siempre, para estos autores, una mención: el que ironiza produce un enunciado como eco de otro enunciado. Berrendonner (1981) defiende una función fundamentalmente defensiva de la ironía. Ducrot (1984) destaca la polifonía enunciativa en el caso de la ironía.

Lo que está claro es que en la ironía se produce un «extraño» proceso de inferencia que suele denominarse *antífrasis*. Peña-Marín (1985) señala que el ironista actúa estratégicamente al prever que el interlocutor-destinatario comprenderá que no quiere decir lo que dice: «La consecuencia más inmediata es aquélla que busca la diferencia en lo opuesto (...) el destinatario buscará lo que se opone, sea a nivel semántico o pragmático, a lo que dice el locutor». Según Abril (1990-1991:96) «esa inferencia antifrástica no procede «directamente» desde el término dado al opuesto sino en virtud de una hipótesis mediadora que evoca el campo de relevancia en el que el término dado se puede oponer a otro(s) por contrariedad o contradicción. Así, al decir irónicamente «ése sí que es un altruista» no

proponemos una inferencia que «automáticamente proceda a buscar un opuesto a «altruista». Según la teoría griceana de la implicatura, lo que hacemos es señalar la inconveniencia de nuestro enunciado». La ironía se diferencia de la metáfora en que esta última no es «para «sustituir» uno por otro o para «asimilar» uno a otro, sino para dejar indeterminada (...) la relación misma entre esos universos».

En un análisis exclusivamente pragmático de la ironía verbal, Torres (1999: 92-02) dice estar de acuerdo con la afirmación de que en muchos enunciados irónicos, se produce un caso especial de cita que algunos autores llaman «eco». En esos casos de ironía ecoica, el emisor se remite al contenido de otro enunciado para deformarlo, exagerarlo o modificarlo, con la intención de mostrar una actitud negativa ante el estado de cosas aludido o hacia su autor. Sin embargo, prefiere hablar de ironía en términos de actitud comunicativa señalando que la actitud irónica se manifiesta por medio de un procedimiento de mención, que consiste en un distanciamiento o no compromiso del hablante con la veracidad del contenido proposicional. Este distanciamiento es lo esencial en la ironía y, como recurso pragmático, se manifiesta con un uso ecoico del lenguaje y en función del cual se puede hallar contextualmente la pertinencia del enunciado y lo que realmente desea comunicar el hablante. En páginas siguientes (1999:166-167), señala que normalmente el hablante marca su enunciado como irónico por diversos medios (tono de voz, referencia a acontecimientos pasados, por ejemplo) para facilitar la tarea interpretativa del oyente en busca de la pertinencia, y procurar que el sentido interpretado sea lo más aproximado posible al pretendido por él.

El fenómeno de la comunicación lingüística es, desde la perspectiva del hablante, una estrategia encaminada a la consecución de un cierto propósito, y cuyo producto se plantea como juego lingüístico que el interlocutor ha de resolver pertinentemente. Desde la perspectiva del oyente, son las operaciones que éste debe realizar para resolver ese problema y responder en consecuencia. El éxito comunicativo consiste en la captación por parte del oyente del sentido que va asociado a la expresión emitida por el hablante. Para la correcta resolución del problema, son necesarios unos datos mínimos, datos que el oyente tiene que interpretar. Estos datos son, por un lado, las

formas lingüísticas utilizadas, para descubrir el sentido del enunciado y su fuerza intencional o ilocutiva y, por otro, el conjunto de supuestos contextuales o contexto. Todos estos datos deben mostrar su presencia activa y eficaz en cada momento del desarrollo de la comunicación, y el interlocutor tendrá que interpretarlos inferencialmente.

La particularidad comunicativa de la ironía es, precisamente, la amplia gama de implicaturas de carácter débil que provocan, entre las que en ocasiones no queda de manifiesto el sentido del enunciado. Este juego inferencial y el número de implicaturas reconstruido permiten el efecto lúdico de la comunicación irónica y su efectividad comunicativa. El hablante obliga al oyente a construir en común determinados sentidos en un juego placentero que pone de relieve la complicidad entre ambos.

Este juego inferencial exige un tipo de proceso cognitivo, el de la inferencia. La comprensión del discurso es una función inferencial muy compleja que, partiendo de un conjunto de oraciones, produce un conjunto de proposiciones explícitas o inferidas, y en una segunda fase (no necesariamente secundaria a la primera, ni en un plano temporal ni en uno psicológico), elabora una trama de intenciones, a partir de las ideas o proposiciones. En las situaciones comunicativas normales, el discurso no hace explícitas todas las ideas necesarias para su comprensión —llevándose esto mismo al límite en el caso de situaciones comunicativas no literales o indirectas— sino que da por supuesto un número enorme de ellas, y deja otras a la libre o necesaria inferencia del que comprende. Una afirmación como la que sigue podría resultar clarificadora al respecto: cualquier unidad de discurso se deriva de un compromiso entre lo tácito y lo explícito, que pone de relieve el carácter esencialmente inferencial que posee la comprensión del discurso. Todo texto o discurso puede concebirse como una especie de compromiso entre un conjunto de información codificable y otro conjunto inferible. Según el modelo comunicativo de Sperber y Wilson (1994), al destinatario se le otorga el proceso de la inferencia, pero advierten que «el destinatario no puede ni descodificar ni deducir la intención comunicativa del emisor. Lo mejor que puede hacer es construir un supuesto sobre la base de las pruebas que ofrece la conducta ostensiva del emisor», de manera que «el proceso de comprensión inferencial es global (1994:87) y de ahí que en

ocasiones la comunicación pueda fallar. En palabras de M.V.Escandell (1996:114) «la inferencia es un proceso que *crea* un supuesto a partir de otro», es decir, es de tipo deductivo.

2.2 El humor

Tanto los efectos producidos por el humor como la base de la sorpresa suponen una transgresión de código. Sorpresa y humor van unidos en casos como los chistes : gran parte del humor que desencadenan se basan en el efecto sorpresa que provocan en el destinatario al confundirse dos registros de sentido, códigos o niveles diferentes. Todos estos recursos desestabilizan el logos y su manera tan lineal de operar.

Torres (1999:9-20), ocupándose del humor verbal, parte de los principios filosóficos que caracterizan el humor y lo humorístico y distingue tres teorías filosóficas al respecto:

- Teorías de la superioridad, creadas desde Platón y mantenidas hasta el siglo XVIII, sostienen que toda experiencia humorística surge como manifestación del sentimiento de superioridad del hombre hacia el hombre.
- Teorías de la descarga, que consideran el humor como efecto de una descarga de exceso de energía física.
- Teorías de la incongruencia, que mantienen que todo humor se basa en el descubrimiento de una realidad o un pensamiento que resulta incongruente con lo que se espera. Este tipo de teoría fue desarrollada principalmente por Schopenhauer (1818:168): «La causa de lo risible está siempre en la subsunción o inclusión paradójica, y por tanto inesperada, de una cosa en un concepto que no le corresponde, y la risa indica que de repente se advierte la incongruencia entre dicho concepto y la cosa pensada, es decir, entre la abstracción y la intuición». Torres (1999:17) señala que «como se aprecia, el chiste o el humor verbal provoca de igual modo la risa a través del concepto mental que genera en aparente contradicción con la intuición o expectativas del interlocutor» e interpreta esta teoría, desde un punto de vista pragmático, como (1999:16) «el sentido del enunciado humorístico entra en contraste con el conjunto de supuestos contextuales accesibles, en un

primer momento, al interlocutor. Esa inadecuación contextual obliga al oyente a inferir una intención lúdica en el hablante para haber emitido tal enunciado persiguiendo una pertinencia óptima del mismo». En sus conclusiones, esta misma autora, considera, como sigue, el humor verbal (1999:104:106): «el humor verbal es un fenómeno pragmático, que refleja en la comunicación una actitud humorística del emisor. Mediante diferentes tipos de recursos lingüísticos se pone de manifiesto al oyente esta intención humorística, que debe ser interpretada en función del principio de pertinencia,² mediante la selección del contexto adecuado por el receptor. (...) La teoría pragmática elaborada por Sperber y Wilson (1986), que propone un modelo interpretativo de carácter ostensivo-inferencial, supera algunas de las limitaciones explicativas de los modelos anteriores. Ésta amplía el centro de atención de los rasgos estructurales de los textos humorísticos hacia los procesos mentales que, primero, manifiesta el emisor a través de su enunciado, aparentemente incongruente, y que, segundo, el oyente desarrolla durante el proceso interpretativo».

2.3 Ironía y humor

La ironía y el humor pueden considerarse dos actitudes comunicativas muy similares, que en ocasiones pueden combinarse y complementarse en un mismo enunciado. Al respecto, Torres (1999:115) señala que «tanto el lenguaje humorístico como la ironía, además de tener la simple razón del «juego de sentidos», lo cual siempre produce placer a los que participan de él, también son recursos de gran efectividad en cuanto que permiten al locutor «decir» implícitamente algo sin crearle la responsabilidad real de haberlo dicho de forma explícita». Esta diferencia entre «el decir y lo dicho» requiere en su comprensión la presencia de más inferencia y no de codificación. La inferencia supondrá un esfuerzo y una actividad cog-

2 Siguiendo a Sperber y Wilson (1994) se puede afirmar que la cognición humana está orientada hacia la *pertinencia o relevancia*, es decir, a la selección de aquellos estímulos que nos permiten modificar y mejorar nuestra representación del mundo. Un estímulo, o una información, es pertinente cuando interactúa con asunciones que ya poseíamos y produce efectos cognitivos.

nitiva llevada a cabo por el receptor para el procesamiento correcto del mensaje.

3. Atención, participación y nuevo sentido de la gratificación: ¿una nueva retórica?

Mediante procedimientos comunicativos como la ironía y el humor aplicados a la publicidad se consiguen nuevas estrategias de *captatio benevolentiae*: un enunciado basado en lo implícito exige por parte del receptor una mayor cantidad de atención que un enunciado literal, donde los procesos de comprensión y procesamiento de la información son mucho más básicos.

Es, por tanto, a través del procesamiento y de la comprensión mediante lo que se busca la participación. Entramos, por tanto, en la esfera de las estrategias y de los principios comunicativos. En este tipo de mensajes debemos distinguir entre el anunciar y lo anunciado y verlo como dos partes diferentes que dan lugar a un todo. Es esta diferencia entre el decir y lo dicho lo que hace considerar estos mensajes modelos de comunicación indirecta que requerirán, como requieren otros ejemplos de comunicación de este tipo como la ironía o la metáfora, la presencia de un receptor «re-activo», que reacciona. No me centraré en cuestiones, también relacionadas con la reacción, como el cambio de actitudes o el índice de compra o la motivación, sino en la reacción entendida en términos comunicativos y presente en el procesamiento de información, comprensión y, finalmente, participación.

A la hora de analizar los fenómenos comunicativos, dos son los modelos que interesan al abordar el problema de los contenidos implícitos en general y en mensajes publicitarios en particular: el modelo de código y el modelo ostensivo-inferencial. Los creadores del modelo de ostensión-inferencia, Sperber y Wilson (1994), consideran que la comunicación humana es una mezcla de procesos de codificación y descodificación de mensajes y de procesos de ostensión-inferencia. La codificación y descodificación conforman lo que se conoce como «modelo de código», en el que se considera la comunicación como un simple proceso mecánico de traslado de información. Según el modelo inferen-

cial, la comunicación se consigue cuando el emisor proporciona indicios (mediante la ostensión) de sus intenciones y el oyente puede inferir estas intenciones con la ayuda de tales indicios y del contexto comunicativo. El emisor puede «mostrar» sus intenciones siendo directo o puede «hacer ver sus intenciones» siendo menos directo o indirecto. La respuesta del emisor es la inferencia que, aunque no se contempla por parte de Sperber-Wilson, también se someterá a una cuestión de grado, directamente proporcional al grado de ostensión facilitado por el emisor. Todo esto se traduce en coste de procesamiento por parte del receptor, reacción y participación. Observemos los siguientes enunciados:

- a. *El chico cuyo padre es médico, quiere estudiar derecho*
- b. *El chico que su padre el médico quiere estudiar derecho*

Se aprecia que el coste de procesamiento en (a) es superior al coste de procesamiento en (b) y este coste lo podemos traducir en mayor participación receptional. Incluso se podría afirmar que a mayor esfuerzo comunicativo, mayor participación. La recíproca relación entre esfuerzo y participación tiene especial conexión con el *principio de cooperación* de Grice³ y el hecho de no deberlo considerar en una única dirección, bien sea la del locutor o la del interlocutor. Se da cooperación al construir y también al interpretar. Como consecuencia, el que construye coopera y cuenta con la cooperación de quien vaya a interpretar sus enunciados, y quien interpreta coopera —supliendo, infiriendo, aceptando errores, ect.— y cuenta con que se ha dado colaboración por parte del locutor. Si estos principios los pasamos a enunciados publicitarios diferidos, apreciamos también un coste de procesamiento superior y, por tanto, mayor participación receptional que en anuncios cuyo mensaje se limita a «compra X» o «X es diferente».

Este sentido de participación remite a un receptor «inteligente», poseedor de una determinada cultura visual, al que se le pueden dejar los temas abiertos para que posteriormente ate los cabos y a través de unos códigos mucho más complejos. Cambia, por tanto el sentido de la gratificación ante mensajes de

3 Grice, H.P (1975:45) define dicho principio como «haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado».

este tipo. Con el humor, a cambio se obtiene risa y con la ironía, esfuerzo, un esfuerzo de haber descubierto el verdadero sentido del enigma oculto en el mensaje. También la participación se ve limitada a un tipo de receptor inmerso en una determinada cultura en la que la ironía y el humor se consideren actitudes comunicativas con las que buscar la empatía en la interacción.

4. Bibliografía

- ABRIL, G., (1990-91): «Metaforismos», *La balsa de la medusa*, 15-17, pp.81-99.
- BALLART, P., (1994): *Eironeia: la figuración irónica en el discurso literario moderno*, Barcelona, Quaderns Crema.
- BELINCHÓN, M., RIVIÈRE, A., IGOA, J.M., (1992): *Psicología del lenguaje. Investigación y Teoría*, Madrid, Trotta.
- BERRENDONNER, A., (1981): «De l'ironie», *Eléments de pragmatique linguistique*, París, Les Editions de Minuit, pp.173-239.
- COLE, P.Y MORGAN, J. L. (eds.) (1975): *Syntax and semantics*, vol. 3: *Speech Acts*, Nueva York, Academic Press.
- DÍAZ MIGOYO, G., (1980): «El funcionamiento de la ironía», en VV.AA., *Humor, Ironía, Parodia*, Madrid, Fundamentos, pp.45-68.
- DUCROT, O., (1984): *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*, Barcelona, Paidós, 1986.
- ESCANDELL, M.V., (1996): *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.
- GRICE, H.P., (1975): «Logic and Conversation», en P.Cole y J.L. Morgan (1975), pp.41-58.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C., (1980): «L'ironie comme trope», *Poétique*, 41, pp.108-127.
- MORIER, H., (1975): «Ironie», *Dictionnaire de Poétique et de Rhetorique*, París, PUF, pp. 555-595.
- PEÑA-MARÍN, C., (1985): «L'ironie : la masque de l'autre», *Actas del III Congreso de la A.I.S.*, Palermo.
- REICHERT, J., (1977): *Making Sense of Literature*, Chicago, Chicago University Press.

- SEARLE, J.,(1979) : *Expresion and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge, University Press.
- SCHOPENHAUER, A., (1928): «Teoría de la risa», *El mundo como voluntad y representación*, Madrid:Aguilar, 1968, vol.1, cap.VIII, pp. 95-102.
- SPERBER, D. y WILSON, D., (1994): *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*, Madrid, Visor.
- (1978): «Les ironies comme mentions», *Poétique*, 36, pp. 399-412.
- TORRES, M.A., (1999): *Estudio pragmático del humor verbal*, Documentos de investigación lingüística, 1, Universidad de Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- (1999): *Aproximación pragmática a la ironía verbal*, Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz, Universidad de Cádiz.

La transformación de las relaciones centro-periferia en la ciudad del siglo xx: el caso de Zaragoza

JUAN MIGUEL ROYO ABENIA
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El trabajo pretende reallizar una exposición de las transformaciones que han acontecido en la ciudad de Zaragoza en este final de siglo tanto en su centro histórico como en sus zonas periféricas (y de las relaciones entre ambas) así como el mimetismo de muchos de sus comportamientos con las ciudades de tamaño mediano norteamericanas que ofrecen un modo de vida «global» en donde las marcas se imponen a los lugares.

Palabras clave: ciudad, barrio, centro comercial, urbanismo.

La transformación de las relaciones centro-periferia en la ciudad del siglo XX: el caso de Zaragoza



Juan Miguel Royo Abenia

1. El marco teórico a la hora de entender la distribución de la población en la ciudad

Uno de los objetivos básicos de la ecología urbana ha sido entender como se llevaban a cabo y por qué los movimientos migratorios de unas a otras zonas de la ciudad.

El primer intento fue la *Teoría de las zonas concéntricas* que *W. Burgess* llevó a cabo en «The City» de *Robert E. Park* y donde divide a la ciudad en distintas zonas: Centro comercial y de negocios (Loop), de transición, barrios obreros, residencial de clases medias y elevadas y Commuter's Zone (los que viven en los alrededores).

En esta línea, la *Teoría de los gradientes*, mide el grado de variación social en función de su mayor o menor alejamiento del centro.

Estas teorías han sido objeto de numerosas críticas: muchas veces accidentes geográficos, factores industriales, localización fábricas y ferrocarriles, configuran tipos distintos de ciudad no ajustables a los anteriores; por no hablar de ciudades que se expanden a lo largo de grandes arterias de circulación, ciudades con varios centros, etc.

Los *Racionalistas* —*Alfred Weber* y su Teoría de la localización de las industrias entre ellos— por su parte, opinan que el emplazamiento de las empresas se lleva a cabo según los distintos puntos de consumo, el coste del transporte (peso del producto & distancia recorrido) y el valor mano de obra; los motivos son, pues, estrictamente económicos.

El profesor *Castells* ofrece una visión mucho más innovadora al proponer que las empresas no dependen de ninguna localización específica para el cumplimiento de sus metas sino de una red de flujos información con lo que «el espacio de flujos supera al espacio de lugares»

2. La transformación de la ciudad del presente

El siglo xx transforma la fisonomía del planeta: *de una población primordialmente rural se pasa a otra primordialmente urbana*. Y este cambio se hace más visible en los continentes más modernos debido a múltiples factores como la cultura fundamentalmente urbana de los colonizadores, las propias condiciones de la vida colonial que favorecen la concentración en ciudades de las clases dominantes o la imposibilidad de una penetración continua y homogénea en todos los nuevos territorios.

En *España* sólo la creación artificial de Madrid modificó la estructura demográfica mientras que en *Inglaterra* un campo superpoblado homogéneamente convive con una concentración industrial que se explica a través de una realidad extranacional: la *Commonwealth*.

De esta manera la ciudad moderna está poblada por unos habitantes cuyas generaciones inmediatamente anteriores provienen del medio rural y que, lógicamente, *no tienen conciencia de ciudad* con lo que no se la ha podido transmitir a sus hijos que han adoptado el modelo americano de los grandes centros comerciales.

En *Zaragoza*, mucha gente está dedicando su ocio a pasear por el Centro Comercial *GranCasa* o en el *Cesaraugusta*; allí tienen cines, restaurantes, bares, tiendas, guarderías para los niños,... y todo ello sin problemas de aparcamiento ya que existen parkings gratuitos para el coche. Mucha gente joven ya no queda en «los cañones de *El Corte Inglés*» sino en la entrada de un Centro Comercial.

La *plaza pública* con bancos (¡para sentarse!), zona de juego para los niños, quiosco al aire libre, ... se ha visto sustituida por el mall, con música, publicidad, aire acondicionado, plantas artificiales y múltiples reclamos para sacar la billetera a pasear.

Las marcas se imponen a los lugares —El Corte Inglés, Mc Donald's, ... («Los no lugares») — hacen que determinados sitios sean iguales en todas las ciudades. La sensación de desarraigo es manifiesta.

Hay zonas en *Zaragoza* que parecen calcos de suburbios de ciudades norteamericanas: muros llenos de graffitis (*Ángela López* ha realizado un magnífico estudio sobre el tema), pandillas de adolescentes con ropas deportivas y monopatines, ...

M. Carmen Faus, por su parte, no se muestra tan pesimista ya que piensa que «toda ciudad es heredera de un pasado que, en muchos aspectos, subsiste todavía hoy», no obstante advierte de la *imposibilidad de planificar una ciudad «si no existe una auténtica preocupación por el cuidado de todo lo que de tradición y antiguo tiene la ciudad y que muchas veces es la vida misma».*

Es en este ámbito en donde debe enmarcarse la lucha por el respeto de los *lugares significativos* (política de catalogación de los monumentos, incentivos financiero-fiscales para restauración de fachadas, ...). Y es que ese derecho al disfrute del patrimonio artístico deja de afectar, tan sólo, al ciudadano; cualquier persona tiene derecho a ello: el turista, el viajante, ... todos tienen derecho a ese goze que, por otro lado, debe ser cultivado ya que si no desaparece irremediamente.

Otro problema es el de su *accesibilidad*, como por ejemplo el tema de la entrada de mujeres para visitar *La Cartuja*.

3. La transformación incongruente de la ciudad

La avalancha de emigrantes desde el mundo rural a la ciudad se produjo por dos motivos:

- La baja productividad de la economía tradicional que no podía competir con las multinacionales y la *demanda de mano de obra desde la ciudad* para fines industriales y de servicios.
- La evolución de la Sociedad con la *aparición de nuevas necesidades* creadas, en muchas ocasiones, artificialmente por la publicidad y *nuevos conocimientos técnicos*, que convierten en obsoletos los tradicionales y obligan a «comprarse un tractor o a marcharse a la ciudad».

Pero las circunstancias han cambiado: la ciudad ya no necesita más mano de obra, lo que unido a que su crecimiento se hizo de una forma totalmente incontrolada ha originado pingues beneficios para unos pocos especuladores a la vez que bolsas de pobreza tanto en su *extrarradio* (las *Bidonville* francesas, las *favelas* brasileñas, los ranchos venezolanos o las chabolas en nuestro país, como la ya desaparecida barriada de *Quinta Julieta* en Zaragoza) como en su propio *casco histórico* (casco «histórico» lo denominan los moradores de esta zona en Zaragoza debido a sus continuas luchas con los disco-bares, Ayuntamiento, etc), como las llamadas casas de vecindad en México, los solares cubanos, los cortijos brasileños o las casas corredor o de «tócame Roque» ya en tiempos de *Mesonero Romanos* o las corralas que reflejara *Pío Baroja*.

José Sancho Martí, en su tesis doctoral, habla de una *franja marginal urbano-rural* a la que define como el «espacio en el que se extiende y penetra la ciudad conforme va desarrollándose el proceso de dispersión».

Esta *rotura ciudad-campo* (*urban fringe*) se ve reflejada en el contraste brutal, sin transición, entre diferentes tipos de hábitats en donde bloques de 8 alturas limitan brutalmente con la huerta, casas rehabilitadas lindan con otras a punto de derrumbarse o apuntalados con maderas que cruzan toda la calle y solares usados como basureros aparecen en medio de casas nuevas, construidas sin ningún criterio.

Los *propietarios* de estas casas cobran alquileres tan bajos que en vez de adecentarlas hacen lo posible por que las derriben.

En *Zaragoza*, el casco histórico, en otros tiempos pleno de oficios, gremios y comercios (alpargateros, sogueros, ...) de cuya existencia dan fe algunos nombres de calles, se ha visto progresivamente degradado, *el barrio de San Pablo*, por ejemplo, conocido popularmente como «El Gancho», se encuentra desolado de tiendas, comercios o bares.

En el otro lado de *Conde de Aranda*, en las callejuelas que van a parar a la Plaza de Toros, el abuelo de mi mujer recuerda con nostalgia, todos los bares dedicados a los toros que había en la zona y como se ponía su mejor traje para hablar de la fiesta, tomar unos tragos con los amigos y, si se terciaba, festejar con alguna moza.

La ciudad que «escapa de sí misma» (*Ismael Grasa*) deja a su paso un rastro de *segregación y marginación*, los problemas se acumulan, los niños no pueden jugar y callejear sin peligro, los ancianos, minusválidos sufren la existencia de las barreras arquitectónicas, etc. Por no hablar de la droga que campa a sus anchas por muchas partes de la ciudad, así como una emigración multiétnica no integrada. Incluso podemos observar distintos lenguajes para cada barrio, lo que da buena muestra de la *fragmentación* a que se ve sometida la ciudad.

Y es que, en realidad, si se acumulan los problemas en el casco viejo es porque en el inciden los de la periferia; *Regino Borobio* lo corroboraba ya en los años 30: «los barrios que rodean a la ciudad de Zaragoza se encuentran ayunos de las más elementales condiciones de estética y salubridad».

4. La transformación centro-periferia

El centro de la ciudad se ve transformado en sus usos tradicionales:

1. *De viviendas de clase elevada a espacio para oficinas.* En ciudades como *Montreal*, la necesidad de mantener el centro de la ciudad como su corazón financiero y comercial obliga incluso a la construcción de otra ciudad bajo tierra, en donde los subterráneos no son ya exclusivos del metro sino que en ellos se aglutina toda la efervescencia diaria de la ciudad con multitud de oficinas, tiendas y bares.
2. *Decadencia del centro, producto de la transformación incongruente y búsqueda de alternativas de habitabilidad.* Los espacios circundantes adquieren *distinción social* y, por lo mismo, las funciones urbanas.

La búsqueda de una *calidad de vida* que no se puede encontrar en la contaminación de la gran urbe se halla en unifamiliares y adosados siguiendo la moda actual.

En una encuesta realizada por el Ayuntamiento de Zaragoza sobre los problemas sentidos por los ciudadanos en 1993 venía a confirmar lo arriba expuesto:

- | | | |
|---------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| • falta de aparcamiento | • zonas verdes mal cuidadas | • contaminación aire |
| • mala circulación calles | escasez viviendas sociales | • escasa calidad agua |
| • ausencia contenedores | • mal estado calles | • falta parques, zonas |
| • reciclaje | | • peatonales |
| • falta cinturones | • ruidos molestos | • deficientes transportes públicos |
| • circunvalación | | |

De esta manera se ha llevado a cabo una *zonificación* de las diferentes partes de la ciudad: así, *antes* tan solo existía preocupación por la ubicación de las actividades nocivas, insalubres, molestas, etc que podían ocasionar las fábricas, granjas... o el piano del vecino.

Ahora se plantea una doble visión: la ciudad contaminadora, por un lado, y la esfera individual del ciudadano.

En la primera de ellas, cabe destacar la importancia tanto de las *cartas ecológicas* (principios de política urbanística: agua, entorno natural, arquitectura, paisaje, energías renovables, solar, eólica, residuos, reciclaje,...) como de la *movilidad urbana* (canal bici, peatonalización, clubs de ciudades sin coches, días sin coches,...).

En la segunda de ellas, ha habido sentencias favorables al *derecho a la intimidad del individuo* frente a agresiones externas como malos olores, ruidos,...

José Sancho Martí («El espacio periurbano de Zaragoza» 1989) apunta, en este sentido, que la nueva preocupación por los recursos no renovables y la revalorización ecológica aumenta la penetración en el secano: Feria de Muestras, Ciudad del Transporte, La Peñaza, El Zorongo, Ciudad Deportiva, ... Ahora ocurre al revés que con el *urban fringe*: es la ciudad la que se extiende por el campo.

Como refuerzo a esta tendencia, el *legislador* ha establecido unas líneas de actuación que van desde la regulación por medio de ordenanzas, los procedimientos fiscales para gravar usos indebidos o la socialización del suelo.

De todas formas, el factor clave en esta modificación de los usos del centro de la ciudad ha sido, sin lugar a dudas, la *accesibilidad* que se tiene del espacio; se han modificación las dimensiones fundamentales de la vida humana: el tiempo y el espacio; las nuevas tecnologías de la información y los nue-

vos medios de transporte han modificado el concepto distancia espacial.

Las nuevas tecnologías de la información (software, internet, cable óptico, telemarketing, ...) se deben valorar en su justa medida para evitar el mensaje simplista del determinismo tecnológico que observa el trabajo en casa desde dos puntos de vista: el optimista —como una liberación del individuo de las restricciones locales— y el pesimista —como la alienación de la vida social que se desintegra en el anonimato del descontrolado crecimiento suburbano.

Por su parte, *los medios de comunicación* han revolucionado la morfología de la ciudad; el metro, el autobús, los trenes de cercanías y el automóvil se han convertido en elementos necesarios en el discurrir diario de muchos ciudadanos.

De entre todos ellos, ha sido el *automóvil* el que ha sufrido una mayor transformación en cuanto a su sentido de utilidad para la sociedad: de ser palanca de expansión ha pasado a ser elemento perturbador, fuente de problemas sanitarios, de congestión, ...

Las soluciones son temporales: aparcamientos en vez de parques, vías de tráfico en vez de avenidas y bulevares, ... Ante el problema de la congestión se opta muchas veces por aumentar el número de carreteras con lo que no se logra otra cosa que intensificar su tráfico.

No obstante, existen otras *soluciones más innovadoras* como tratar de «pacificar el tráfico» mediante la imposición en determinadas calles de una velocidad de circulación limitada donde se ponen maceteros que hay que sortear o peajes, etc.

La celebración del «Día sin Coches» ha tenido gran éxito en diversas ciudades del mundo. En *Barcelona*, sin ir más lejos, se celebró uno recientemente con una disminución del tráfico de entre un 12 y un 15% y una rebaja de la contaminación acústica de 2,5 decibelios y de un 69% de la acústica, según datos del Ayuntamiento de esa ciudad.

La medida, organizada, como no por grupos ecologistas —en este caso por *Ecologistas en Acción*—, ha tenido tanto éxito entre los ciudadanos que en una encuesta realizada entre cerca de 3.000 personas de cinco municipios de Cataluña el 80% de los encuestados era partidario de una celebración periódica de dicha *Jornada de Auto-Reflexión*, como se la conoce en Cataluña.

El Ayuntamiento de *Barcelona* estima que uno de los factores del éxito de la jornada fue la mala conciencia que sus ciudadanos tienen del transporte público.

Y es que todo depende del *modelo de ciudad* que queramos: con o sin coches. *Perico Arrojo* denuncia, en este sentido la existencia de un cierto fatalismo: se cree que el modelo de tráfico es el que es y no se puede hacer nada para cambiarlo

5. La transformación periferia-centro

Dos son las motivaciones que llevan a este nuevo cambio de los modos de vida: por un lado, los expertos parecen ponerse de acuerdo en que el *casco antiguo ha tocado fondo* y sólo puede mejorar.

Frente a la tradicional lentitud de los organismos planificadores, el *Plan Integral del Casco Viejo* ha tenido mucho que ver en este cambio de mentalidad y las mejoras son visibles: se rehabilitan casas, se construyen otras nuevas, se amplian e iluminan calles (Pignatelli, Conde de Aranda, ...), se trazan tendidos de autobus, se crean talleres públicos de enseñanza (de indumentaria tradicional, de instrumentos típicos aragoneses,...) teatros (como el del Mercado o el de la Estación), se fomenta el conocimiento de las zonas y los lugares (los *Paseos de Color del Ayuntamiento*), ...

No obstante, desde *Cáritas* se cuestionan, en parte, todos estos logros ya que no saben si la disminución de la marginación de la zona se debe a que, realmente, aumenta el nivel de vida de sus moradores o porque, simplemente, vienen nuevos habitante de alto nivel adquisitivo y desplazan hacia otras zonas a los primitivos.

El Plan del Casco Viejo —como otra serie de iniciativas públicas: Nuevo Plan General, de 1998, la Sociedad Gestora del Plan Estratégico de Zaragoza y su Área de influencia (Ebrópolis), etc— se engloba dentro de *la programación de la ciudad como función pública* que tiene dos objetivos:

- a. *el urbanismo como diseño de la ciudad*. En la web del Ayuntamiento de *Écija* se hace hincapié en la importancia

de la labor del Ayuntamiento en el diseño de la ciudad y hace un símil (tremendamente didáctico) entre el funcionamiento de una ciudad y la vida en común de una familia o colectivo en una vivienda; el urbanismo sería el encargado de ordenar el espacio físico tanto común (los pasillos, el comedor, la cocina, ...) como los correspondientes espacios privados de cada individuo (en este caso, los respectivos dormitorios).

- b. *la equidad como contrapeso al sistema de mercado.* El Ayuntamiento se muestra perplejo debido a que existen 6.000 viviendas vacías pero el precio no baja.

El ministro de Fomento tampoco se explica cómo si los salarios suben un 2% y los materiales un 1%, la vivienda lo hace en un 10%.

Esto es debido a la especulación bochornosa que sufre el ACTUR y otras zonas ya que nos encontramos ante un verdadero oligopolio del suelo, que está en manos de unos pocos.

No obstante, parte de la culpa de la subida del precio de la vivienda la tiene el propio inversor final que la adquiere para utilizarla como instrumento de ahorro, ante la falta de alternativas en la deuda pública y privada tradicional y la aversión que la bolsa provoca en mucha gente.

La otra motivación en la nueva valoración del centro como lugar no sólo para trabajar sino también para vivir se encuentra en la *situación en la que se encuentran las parejas jóvenes que se fueron al ACTUR o a adosados a Montecanal, años atrás*, las cuales ya cuentan con unos ahorros y empiezan a tener hijos ya mayores en edad de salir por ahí con lo que empiezan a descubrir los inconvenientes de vivir alejados del centro.

6. La ciudad del futuro-presente: nuevas tendencias arquitectónicas

El objetivo básico que se trazan los arquitectos de hoy en día es *evitar la ruptura traumática entre urbe y campo*, para

evitar la ya apuntada *urban finge*. Esta preocupación se plasma en los materiales que se van a utilizar. Los revestimientos serán de materiales reciclados y se evitará la uralita y la teja; en su lugar se propone sembrar de plantas los tejados. *Julián Briz* y su equipo de la Universidad Politécnica de Madrid están trabajando en esta línea. Los efectos positivos de disminución de polución y ruido así como el factor estético y de armonía son obvios. Y todo ello —como comenta el arquitecto *Luis de Garrido* en la reciente feria de la ecología *Biocultura*, celebrada en mayo en Barcelona— no sólo para los edificios de nueva planta sino para la rehabilitación de viviendas.

Para el *interior de los edificios* se apuesta por materiales reciclados no contaminantes en contra de las tradicionales moquetas, mobiliario, pinturas y aire acondicionado que provocan efectos contrastados de asma, alergias, sequedad de la mucosa respiratoria, irritación ocular, etc.

Así se están realizando experiencias piloto en las que las modernas eco-casas cuentan con unos equipamientos que tratan de elevar el nivel de vida de sus moradores y optimizar los recursos naturales: secadores de toallas automáticos, espejos antivaho, inodoro suspendido con regulador de volumen de descarga de agua en los baños, así como triturador de basuras, sistema de aspiración centralizada (anti-ácaros), etc.

Además se realizarán acondicionamientos a la hora de lograr un mayor aprovechamiento energético y la utilización alternativa de energía eólica y solar que mediante células fotovoltaicas y la propia orientación del inmueble pueden llegar a conseguir ahorros energéticos del 70% según dice la jefa del departamento de Arquitectura Bioclimática del Instituto de Energías Renovables de Ciemat, *Rosari Heras*.

Precisamente, la *distribución del espacio y la orientación del inmueble* se convierten dos factores básicos a la hora de exigir una mayor confortabilidad a la vivienda actual. Los dormitorios se ubican en la zona este para recibir la luz de la mañana y los cuartos de baño hacia el suroeste para aprovecharse de la agradable temperatura del atardecer. El inmueble, por su parte se dirige hacia el sur procurando ubicar las zonas frescas y sombradas al norte.

7. Bibliografía y documentación

Tesis doctorales Maestría Centroamericana en Sociología

- GODOY BLANCO, J. (1983): *El proceso de estructuración urbana en Managua (1950-1979)*.
SALAZAR PALAVICINI, L. G. (1986): *Formación del espacio social en la ciudad de San José: procesos de apropiación del territorio urbano (1870-1930)*.
VALLE ASTORGA, N. (1987): *Proceso de estructuración del espacio urbano en Ciudad Quesada (1930-1985)*.

Relación bibliográfica sobre arquitectura, urbanismo y construcciones

- CASTELLS, M. (1989): *La ciudad informacional*, Alianza.
CHUECA GOITIA, F. (1961): *Breve historia del urbanismo*.
JACOBS, J. (1986): *La ciudad y la riqueza de las naciones*, Ariel.
LÓPEZ, Á. (1997): *Zaragoza y sus jóvenes de fin de siglo*, Ayuntamiento de Zaragoza.
LÓPEZ, Á. (octubre-diciembre, 1998): *El arte de la calle*, Reis.
MUNFORD, L. (1961): *The city in the history*, Penguin Book, Lodon.
RINCÓN, W. (1990): *La imagen de Zaragoza*, El País Aguilar.
SANCHO MARTÍ, J. (1989): *El espacio periurbano de Zaragoza*, Cuadernos de Zaragoza, n.º 59.

Exposiciones

- Arquitectura bancaria en España* (1999), Círculo de Bellas Artes de Madrid.
Arquitectura y Cómic (1997), Colegio de arquitectos de La Rioja.
Las ciudades del futuro (1991), Saló del Cómic de Barcelona.

Congresos, seminarios y conferencias

- Seminario Internacional sobre Cimes* (1999), Lérida.
XX Congreso Mundial de la Unión Internacional de Arquitectos (junio, 1999), Beijing.
Jornadas sobre el futuro de las ciudades, Zaragoza.

Iniciación a la arquitectura, teoría y práctica (marzo-mayo, 1999), por J. LABORDA YNEVA, Zaragoza.

La ciudad y el tráfico (1997), P. ARROJO (Universidad de Zaragoza) y P. PELLICER (Fundación Ecología y Desarrollo), Zaragoza.

Los nuevos escenarios y los nuevos colectivos de la ciudad (27/4/99), Curso de Doctorado Ciudad, Identidad y Desarrollo, R. SALANOVA, Dep. Presidencia DGA.

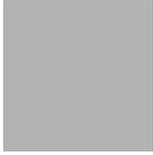
La Conducta Humana frente a los Riesgos Laborales. Determinantes individuales y grupales

ESTHER PUYAL ESPAÑOL
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El propósito de este artículo es presentar algunas claves para la comprensión de las conductas de los trabajadores frente a los riesgos laborales. La complejidad de las mismas exigiría atender a cuatro niveles de análisis: intraindividual, interpersonal o intragrupal, intergrupar y organizacional. Nos centraremos en variables de tipo individual: percepciones, creencias y actitudes sobre el riesgo; considerando distintas líneas de influencia social relevantes.

Palabras clave: riesgos laborales, percepción del riesgo, creencias de salud, influencia social

La Conducta Humana frente a los Riesgos Laborales. Determinantes individuales y grupales



Esther Puyal Español

1. Introducción

Los accidentes de trabajo son un fenómeno nada extraño en el mundo laboral actual. Nada extraña ha sido también, hasta hace relativamente poco tiempo, la concepción de la siniestralidad laboral como una de las consecuencias *inevitables* del proceso de trabajo. Paralelamente a la superación de esta concepción fatalista, se ha producido un desarrollo tanto en el ámbito teórico como en el de diagnóstico e intervención, tendente a la comprensión de los mecanismos causales de los accidentes laborales y de otros daños y a la generación de estrategias que alteren sus cadenas causales, reduciendo o impidiendo el riesgo de aparición.

Uno de los modelos teóricos más populares de la Psicología de la Seguridad ha sido el denominado «secuencia de dominó» (Heinrich, 1931)¹ que entiende el accidente como resultado de

¹ Otros modelos son: el de procesamiento cognitivo (Hale y Hale, 1970); el modelo de contingencias (McAfee y Winn, 1989, Peters, 1991); los modelos de factores situaciones y error humano (Petersen 1984, DeJoy 1990, Coren 1996, Greiner et al. 1998); el modelo de factores de personalidad (Hasen 1989). Una síntesis clarificadora de los distintos modelos teóricos de la Psicología de la Seguridad y de sus aplicaciones en el contexto del trabajo y de las organizaciones la encontramos en MELIA, J.A (1999), «Medición y Métodos de intervención en Psicología de la Seguridad y Prevención de Accidentes». *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, núm. 15. J.A. Melia (1998) ha construido un modelo causal de naturaleza psicosocial de los accidentes laborales que contempla los efectos del clima de seguridad y del riesgo basal (asociado a las características inherentes de la actividad) en el riesgo real de accidentes.

una secuencia que es simbolizada por la caída de unas fichas de dominó, donde cada ficha representa un factor causal o conjunto de factores. El modelo pone el énfasis en el factor humano y la intervención se concibe como el acto de extraer de la cadena causal uno de sus elementos. Bajo estos supuestos, los métodos de intervención tienden a concentrarse en medidas relativas exclusivamente al comportamiento humano y especialmente en la formación y la información de los trabajadores sobre los riesgos específicos que afectan a su puesto de trabajo. La información y la formación se presenta como la solución a los riesgos laborales. Bastaría con concentrarse en estas acciones para interrumpir la secuencia causal, «la secuencia de dominó» y con ello prevenir accidentes.

En las empresas ha predominado también la creencia en que la siniestralidad laboral se debe principalmente a errores o equivocaciones humanas. Estas empresas se quejan de los trabajadores, de su escasa cualificación, de la falta de observación de las normas, de su desidia, etc.; y cargan la culpa de los accidentes directamente sobre ellos. Esta postura está tan arraigada que incluso los mismos trabajadores que han sufrido un accidente llegan, en ocasiones, a desarrollar un sentimiento de culpa, una conducta de baja autoestima, al atribuir la responsabilidad del accidente a un error cometido por ellos mismos.

Se olvida que los accidentes son debidos tanto a errores humanos como a fallos del sistema de seguridad de la organización (Petersen, 1984)². Por lo tanto, no sólo la conducta del trabajador está en el origen de las cadenas causales de algunos accidentes, también la conducta de los dirigentes políticos y empresariales, la de mandos y supervisores, la de los organizadores del trabajo o de los que diseñan la tecnología y las medidas de protección y prevención.

Desde los modelos teóricos de orientación cognitiva se ha tratado de explicar qué sucede cuando los trabajadores se enfrentan a una situación de riesgo; por qué unos trabajadores toman grandes precauciones y otros no frente a similares situaciones de

2 E. Deming al observar que los directivos normales se dedicaban sistemáticamente a culpar erróneamente y a castigar a los individuos por fallos del sistema, desarrolló su conocida regla 85-15: parece que cuando las cosas van mal hay un 85% de posibilidades de que el sistema (incluyendo dirección, organización y normas) sea el culpable; sólo un 15% de las veces es responsabilidad del empleado.

riesgo; por qué un mismo trabajador se comporta de manera diferente frente a un mismo o similar riesgo según el contexto; por qué, en determinadas circunstancias, no adoptan las conductas que se han establecido como seguras, por qué prescinden de las medidas preventivas. Estos modelos nos proporcionan las herramientas básicas para la comprensión del proceso que se sigue desde la identificación de un riesgo por el trabajador a la adopción de medidas o conductas de salud o de protección y evitación de riesgos. Conductas que, en ocasiones, pueden trascender el mero cumplimiento de las exigencias de las normas de seguridad, desarrollándose más allá del deber.

En este artículo se presentan algunas claves que nos permiten explicar la conducta segura y la conducta insegura de los trabajadores. La complejidad de las mismas exigiría atender a cuatro dominios de análisis:³ intraindividual, interpersonal o intragrupal, intergrupalo y organizacional-social.

Nos centraremos, en primer lugar, en variables de tipo individual: percepciones, creencias y actitudes sobre el riesgo; aunque las observamos desde un punto de vista social. Por lo tanto, aunque ponemos el énfasis en cómo piensan, sienten y actúan las personas individuales, la explicación dista de ser individualista, se tienen en cuenta las relaciones interpersonales e intergrupales y la forma en que estos procesos de interacción moldean los procesos individuales. Y, aún cuando nuestro punto de atención se sitúa en la conducta de los trabajadores frente al riesgo y en las variables de carácter intrapersonal y grupal que la determinan; insistimos, por un lado, en que los accidentes laborales lejos de ser vistos como el resultado de una conducta

3 La noción de «dominio de análisis» fue propuesta por Sapsford (1998) para designar las áreas de estudio y los distintos tipos de análisis que realiza la Psicología Social. El término procede del estudio de la política, donde originalmente, el dominio era el territorio sometido a un único gobierno. En Psicología social, Sapsford identifica cuatro dominios que se relacionan con otros tantos objetos de análisis: las sociedades e instituciones sociales, los grupos, las relaciones interpersonales y los «elementos constitutivos» de las personas. El denominado enfoque clásico de Tesser (1995) (Morales, 1994, pp.14) establece tres niveles que, jerarquizados sobre una dimensión de complejidad social serían: intrapersonal, interpersonal y colectivo. Para Tesser el nivel intrapersonal sería el más fundamental, profundo y esencial. Sin embargo, Sapsford opina que no hay dominios más o menos básicos, solo dominios diferentes aunque vinculados entre sí por relaciones de complementariedad.

personal, deben entenderse como una cuestión organizativa fuertemente condicionada por el sistema organizacional (la cultura organizacional, las políticas y prácticas de seguridad y salud laboral y de recursos humanos en general, el diseño del trabajo y ambiente físico, etc.); y, por otro lado, en que la salud laboral debe ser entendida en un sentido amplio, como algo distinto a la ausencia de accidentes.

En la prevención de riesgos laborales intervienen importantes aspectos psicosociales que no pueden obviarse, tales como las actitudes, hábitos de la personas, percepción del riesgo y percepción del control sobre el mismo, explicaciones sobre los riesgos laborales desde agentes externos, satisfacción con la forma de proceder de la empresa en éste y otros temas, etc. Así como tampoco puede obviarse el carácter psicosocial de la salud laboral, entendiéndola como un estado de bienestar físico, mental y social. En efecto, el concepto de salud laboral, no debe definirse como «ausencia de accidentes», es necesario incorporar al mismo dimensiones de carácter psicológico y social, y entenderla como un estado de bienestar compuesto de tres dimensiones básicas: la salud física, el bienestar mental y emocional y la cohesión social (Stokols, 1990). El concepto «calidad de vida laboral» permitiría dar cuenta tanto de las condiciones más objetivas en las que se realiza el trabajo y relativas a la seguridad e higiene; como de las condiciones subjetivas, la forma en que lo vive el trabajador, las condiciones en que ocurre la interacción y las relaciones de trabajo, las oportunidades que ofrece de participar en el diseño del mismo (entre otros aspectos), de satisfacer necesidades de autodesarrollo y de obtener compensaciones psicológicas y sociales.

2. Nivel de explicación intrapersonal

El dominio de análisis intrapersonal engloba las estructuras internas de la persona individual (características personales, sociodemográficas y de personalidad), así como los procesos intrapsíquicos como las creencias, actitudes, atribuciones, representaciones cognitivas, procesos perceptivos, etc. De este conjunto de variables individuales atenderemos, especialmente,

a la influencia que los procesos sociocognitivos (la forma en que la persona percibe los riesgos laborales en todo su proceso) tienen en la determinación de la conducta de protección y prevención de riesgos.

2.1 La percepción del riesgo

La psicología ha concedido una gran importancia al estudio de los procesos sociocognitivos por sus implicaciones en la conducta. Uno de los principios básicos de este campo⁴ es que las personas al observar la realidad no lo hacen de una manera neutral, sino que sus necesidades, deseos, expectativas, valores, aprendizajes o conocimientos previos influyen en lo que ven y recuerdan.⁵ Es en estos factores de carácter psicosocial donde se ha hecho mayor hincapié en los trabajos sobre cogniciones; si bien pueden identificarse otros factores de carácter situacional que también influyen en la percepción. En este sentido, y siguiendo a K. Lewin, diríamos que es el conjunto total

4 La cognición social, que comenzó siendo un área de investigación dentro de la Psicología social, terminaría convirtiéndose en un enfoque o una manera de analizar muchas cuestiones estudiadas por esta disciplina (actitudes, motivaciones, estereotipos, grupos, etc.). Si la Psicología estudiaba la cognición en general y fundamentalmente de objetos y realidades físicas; la Psicología Social debía centrarse en la cognición de fenómenos sociales (el Yo, otras personas o agregados sociales). Pero esta distinción entre contenidos sociales y no-sociales no ha sido aceptada por muchos autores. La cognición social, argumentan, no es social en función de su objeto de estudio sino porque tiene un origen social. Así lo demuestran investigaciones que han observado diferencias culturales en las tendencias perceptivas. Es significativo en este sentido el estudio realizado por L. Armstrong en 1991 donde se constata que, cuando los japoneses evocan la imagen de un automóvil, leen la expresión y la personalidad en el «rostro del coche» y piensan en los faros como «ojos» soñolientos o despiertos, en la rejilla como «boca», etc.; algo que para los occidentales es impensable (extraído de KREITNER y KINICKI, (1996) *Comportamiento de las organizaciones*, Madrid, IRWIN).

5 Los diferentes etapas implicadas en el proceso cognitivo: atención, codificación e interpretación, memoria y recuperación, inferencia, evaluación o juicio estarán condicionadas por estos factores. La atención será, en consecuencia, selectiva. La codificación e interpretación de los estímulos a los que se atiende posee también una dimensión social pues no consiste sólo en resumir la información recibida, la interpretación responderá al sistema de valores del individuo. La memoria y recuperación de la información estará en función del conocimiento activado, en función del grado de congruencia y consistencia de la información con las expectativas previas.

de fuerzas que interactúan en un momento determinado o «campo de fuerzas» el que condicionará el proceso perceptivo.⁶ De modo que, una situación puede ser percibida como amenazante por una persona, y a otra resultarle estimulante, o incluso una misma persona puede percibirla de distinto modo en dos momentos distintos. Por ejemplo, a unos el ruido producido por el tráfico cuando se trasladan de su domicilio al trabajo puede generarles estrés, mientras que un ruido de mayor intensidad producido por la música en una discoteca, no considerarse generador de estrés. Otra persona, sin embargo, puede percibir la situación de la discoteca como insoportable. En otro orden de cosas, una persona puede percibir un riesgo para la salud en la excesiva exposición al sol en mayor grado cuando el riesgo le viene impuesto que cuando es asumido con cierta voluntad. El conducir a alta velocidad es interpretado por unos como una conducta temeraria, en cambio otros consideran que lo peligroso es hacerlo a baja velocidad al aumentar las posibilidades de ser embestido por otro que circula a mayor velocidad o de sufrir un accidente por distracción del conductor.

Estas referencias permiten ejemplificar cómo un objeto, situación o persona puede cambiar de significado y ser percibido distintamente según el campo de fuerzas en que esté inmerso. De lo cual se deduce que la percepción no es un proceso objetivo, sino un proceso selectivo, dinámico y funcional. Un proceso determinado fuertemente por las características permanentes y temporales de las personas.

Un proceso donde es posible encontrar distorsiones⁷ que hacen que el riesgo real, en ocasiones, no se corresponda con el percibido, bien sea por sobrestimación del riesgo real (por ejemplo, cuando el trabajador coge la baja por lo que, desde

6 El concepto de campo perceptivo fue desarrollado por K. Lewin en el contexto de la Primera Guerra Mundial. Toda observación, señala el autor, depende del conjunto total de fuerzas que interactúan en este momento. Así, un paisaje de bellas colinas se convierte en peligrosos parapetos si es un campo de batalla.

7 Las distorsiones en la percepción han sido evidenciadas en múltiples ocasiones. En un clásico estudio de Burner y Goodman (1947) se observaron en niños de nivel económico bajo, distorsiones en la percepción del tamaño de unas monedas en función de su valor. Estos niños cuando percibían monedas de cierto valor, las veían más grandes de lo que en realidad eran, fenómeno que no se daba cuando percibían círculos de cartón y que tampoco se producía en los niños de un nivel económico más alto.

otras instancias, se ha definido como «pequeñas lesiones») o por su infravaloración. En este último caso, al no percibir la posibilidad de daño o percibirla como menor o más lejana se puede generar una actitud que derive en una falta de atención de los trabajadores a las medidas establecidas para la protección y prevención de riesgos o en un despliegue insuficiente de medios por la empresa. Y es que no debe sobrevalorarse la seguridad del conocimiento experto frente al profano, ni debe identificarse el riesgo real con la definición técnica del riesgo. En diferentes situaciones se ha puesto de relieve la posibilidad de que existan limitaciones en el conocimiento experto de la situaciones de riesgo, por ejemplo, cuando caen bajo sospecha de parcialidad política (Luhmann, N., 1996)

Asimismo, no debe subestimarse la definición del riesgo de los trabajadores que, fundamentada en elementos cognitivos y afectivos, diverge en ocasiones de los expertos. La percepción del riesgo de los trabajadores no se limita exclusivamente a lo determinado por los expertos. Los trabajadores pueden evaluar los riesgos de modo distinto a los expertos y percibir otros riesgos no detectados por ellos. A partir de sus experiencias básicas respecto a un problema, los trabajadores han podido desarrollar una cultura del riesgo con resultados altamente funcionales para la protección y prevención del peligro. Siendo, por ello, de gran interés conocer las percepciones de los trabajadores sobre el riesgo e incorporarlas al proceso de gestión del riesgo. Estas cuestiones nos remiten directamente al dilema entre el «riesgo objetivo» y el «riesgo subjetivo», que es necesario investigar y descifrar. Un problema cuyo tratamiento exige la realización de mediciones subjetivas y el establecimiento de diseños y registros que, a la hora de recoger información sobre los riesgos laborales, integren información de ambas dimensiones. Así, en las primeras fases de los procesos de gestión del riesgo, cuando se trata de identificar y valorar los riesgos existentes en el centro de trabajo, es fundamental atender a los conocimientos de los trabajadores, a su cultura del riesgo. De lo contrario, si en las definiciones del riesgo no se tienen en cuenta los puntos de vista de los diferentes grupos de la empresa, las creencias y percepciones del riesgo de los «no expertos», su evaluación intuitiva o afectiva; si no se conjuga el conocimiento experto con el profano, se corre el riesgo de que no sean aceptadas tales definiciones y, en consecuencia, se des-

arrollen conductas que podrían ser calificadas de inseguras o temerarias desde las instancias que han definido unilateralmente esos riesgos.

No hay que olvidar que la decisión de una persona de realizar una acción concreta relacionada con la salud y la prevención de riesgos, estará relacionada estrechamente con las creencias y cogniciones que tenga sobre tales riesgos. Ransey (1987) expresó el proceso que se sigue cuando una persona se enfrenta a una situación de riesgo en diferentes etapas, cada una de ellas actuaría sobre la siguiente: la percepción y cognición del riesgo influye en la toma de decisiones para su evitación y en la capacidad de evitación. Por ello, pese a la dimensión subjetiva del proceso cognitivo (por el papel que en él juegan los motivos, necesidades, expectativas, creencias, etc. de la persona), estas percepciones son absolutamente objetivas y reales para los perceptores, la realidad para ellos es lo percibido, y actuarán en base a esas percepciones.⁸ Y si las percepciones determinan la conducta, si la conducta se apoya en ellas, sus implicaciones serán también reales (Mairal, Bergua, Puyal, 1994). El riesgo depende, dirá N. Luhmann, del modo de observación y no de presuntas características objetivas.

2.2 Creencias sobre el riesgo

La percepción es un proceso subjetivo, que se basa en una serie de creencias sobre el estímulo percibido. Muchas veces sólo se responderá debidamente cuando la situación se perciba como de riesgo grave. La percepción de gravedad del riesgo y la percepción de vulnerabilidad de la persona al mismo, son dos de las cogniciones que en mayor grado inciden en la decisión de realizar alguna conducta de protección y prevención de riesgos. Seguimos en esto el *modelo de creencias de la salud* (MCM) desarrollado por Rosenstock en 1966 para explicar la conducta preventiva de salud y desarrollado posteriormente por Becker y Maiman (1975) para estudiar el comportamiento terapéutico. El

⁸ En los estudios sobre motivación laboral, la teoría de la equidad de Adams (1963) analiza cómo afectan las percepciones de equidad a la motivación de las personas. Desde este enfoque, lo decisivo en la motivación de los empleados es la percepción que éstos tienen de la situación y no tanto la situación en sí.

modelo postula que la decisión de una persona de realizar una acción concreta relacionada con la salud está determinada por una serie de creencias de salud específicas, en especial, la creencia sobre la vulnerabilidad o susceptibilidad de la persona hacia la enfermedad y la gravedad percibida de la misma y de sus consecuencias. De modo que, una percepción de invulnerabilidad al riesgo como consecuencia, por ejemplo, de mantener la creencia de que «*los accidentes siempre los sufren otros*», representaría un obstáculo para el desarrollo de tales acciones.

Según el MCM serían también importantes las creencias acerca de las medidas de protección y prevención aplicables a dichos riesgos, las creencias sobre las acciones de salud recomendadas, es decir, la evaluación que hace la persona de las implicaciones de la realización de la conducta, de sus beneficios o de sus costes o barreras. Melamed, Rabinowitz, Feiner, Weisberg y Ribak (1996) en un estudio⁹ sobre el uso de protecciones auditivas en condiciones en que estas eran necesarias; observaron que factores como la eficacia percibida, la susceptibilidad percibida al daño y la molestia percibida estimulaban fuertemente su uso.

De modo similar, aunque sin entrar en la especificidad de las conductas de salud, la Teoría de la Acción Razonada de Fisbein y Ajzen (1980), sostiene que la conducta de las personas está determinada por la intención conductual y ésta, a su vez, por las actitudes individuales formadas a partir de las *creencias conductuales*, que son creencias acerca de las consecuencias de la conducta. Creencias que pueden ser facilitadoras de las conductas de prevención o inhibitoras como: «los equipos son incómodos», «no creo que en el fondo solucionen ningún problema», «sólo nos obligan a llevarlos para quedar bien», etc.

Creencias, todas ellas, que representan informaciones que posee la persona sobre la materia, y que han podido ser extraídas de distintas fuentes:

- La experiencia directa que tiene sobre los riesgos y sobre la adecuación-inadecuación de determinadas conductas (*creencias descriptivas*).

9 Citado por MELIA, J. A (1999), «Medición y Métodos de intervención en Psicología de la Seguridad y Prevención de Accidentes». *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, nº 15 pp. 237-266

- Las relaciones entre los accidentes y determinados tipos de conducta inferidas a partir de la observación de una situación en la que han acontecido estos hechos (*creencias inferenciales*).
- O la comunicación formal o informal sobre los riesgos existentes y las formas de evitarlos, la información procedente de los demás, bien sea en procesos de interacción cara a cara o a través de los medios de información establecidos en la organización o de los medios de comunicación de masas (*creencias informativas*)

Estas informaciones serán procesadas, interpretadas; y es el significado individual subjetivo el que permitirá a la persona estimar cómo deben ser evaluados los riesgos o las conductas de evitación propuestas; convirtiéndose, por consiguiente, en un antecedente de sus actitudes con respecto a ellos y de sus intenciones conductuales.

Dentro de este marco teórico, podríamos establecer la probabilidad de que una persona realizara una conducta concreta relacionada con la evitación de riesgos partiendo, en primer lugar, del conocimiento de las creencias específicas que mantiene la persona sobre los riesgos (lo que piensa sobre ellos, su gravedad, proximidad, etc.) o sobre las consecuencias que se derivan de las conductas en cuestión (su eficacia-ineficacia para la evitación del riesgo) que denominamos *creencias conductuales*. Estas creencias o cogniciones adquiridas de la experiencia directa, la observación de modelos, la información externa, etc. se usarán para realizar decisiones conductuales. Su conocimiento, por tanto, nos permitirá anticipar sus conductas.

Ahora bien, aunque las actitudes del individuo hacia las medidas de evitación de riesgos son un significativo indicador y predictor de su comportamiento con respecto a ellas, conviene hacer una serie de matizaciones:

1. En ocasiones las actitudes de los trabajadores frente a las medidas de evitación de riesgos presentan ciertas inconsistencias debido a la ambigüedad que caracteriza al objeto de la actitud, cuando tiene aspectos tanto positivos como negativos. Los protectores de los oídos a la vez que reducen el ruido, pueden aumentar los efectos del calor.

Los auriculares para proteger al trabajador del frío pueden perjudicar la audición.

2. Que la actitud sea un predictor de la intención conductual depende del grado de generalidad de la actitud. Cuanto más específica y personal sea la actitud, más fácil resultará predecir la intención conductual.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la intención conductual no depende exclusivamente de las actitudes del individuo o de las creencias conductuales. En la intención conductual influyen factores diferentes a la propia actitud. También las del ambiente social próximo. Las *creencias normativas* recogen los efectos de los factores sociales, son creencias acerca de lo que piensan los *otros* sobre la conducta, creencias acerca de cómo otros grupos de personas referentes piensan que el sujeto debería comportarse. O dicho de otro modo, estas creencias representan la percepción que tiene la persona del tipo de conductas que los demás esperan que realice; representan el juicio probabilístico acerca de lo que la mayoría de las personas importantes para él (sus *otros significativos*) piensan de la realización de una conducta determinada. Se trata, en definitiva, de una norma social subjetiva.

Junto a estas percepciones lo importante será la motivación del sujeto por acomodarse a las directrices de los otros, la importancia que les concede¹⁰ o la presión que recibe de ellos.

El argumento «*mis compañeros no los usan*» (creencia normativa) recoge la influencia normativa que ejercen los grupos sobre el individuo, así como la influencia de carácter comparativo que se desarrolla cuando el grupo proporciona al trabajador criterios para la evaluación de su conducta y la reducción de la incertidumbre acerca de la adecuación o inadecuación de la misma.¹¹

En consecuencia, la probabilidad de que el trabajador desarrolle conductas de protección y prevención de riesgos estará determinada no sólo por las percepciones y creencias indivi-

10 Para los «orientados externamente», la opinión de los demás sobre un tema es más importante que para aquellos «orientados internamente»; aunque en esto también influye la relevancia del tema. Esta dicotomía fue popularizada por Riesman y al. (1950), como distinción básica del público en base a su personalidad y estilos de vida: los orientados hacia sí mismos y los orientados hacia los otros.

11 Los estudios de L. Festinger sobre comparación social constataron que las personas se comparan a sí mismas con otros similares para reducir la incertidumbre acerca de la adecuación de su conducta, sentimientos y creencias.

duales sobre el riesgo, o sobre los costes y beneficios asociados a las mismas; sino también por la presión de los grupos de pertenencia y de referencia y de que sus normas refuerzan dichas conductas, sancionando o rechazando a aquellos que llevan a cabo comportamientos de riesgo.

Los estímulos para la acción son, entonces, elementos tanto internos como externos, que provocan estas percepciones y guían la conducta frente al riesgo. Sobre los condicionantes grupales del comportamiento de seguridad volveremos más adelante, pero antes hacemos unas breves referencias a ciertas variables de personalidad como determinantes de la percepción del riesgo.

2.3 *Locus de control del riesgo*

Uno de los factores que influye en la percepción de vulnerabilidad al peligro es lo que denominamos *locus de control del riesgo o del peligro*, que nos remite al *grado de control* que la persona percibe que puede ejercer sobre la ocurrencia del peligro (Hale, 1986). Por su parte, King (1982) habla del locus de control de salud, es decir, de la percepción general de control sobre el estado de salud o como el control percibido de una enfermedad. Estos conceptos surgen como una aplicación al campo de la salud y de la prevención de riesgos laborales del concepto de «locus de control» desarrollado por Rotter (1966).

La localización del control es una dimensión de la personalidad que explicaría las diferencias que se dan en las personas en el modo de responsabilidad personal que atribuyen a la conducta y sus consecuencias. Las que poseen una localización de control interna, creen que controlan los sucesos y las consecuencias de éstos. Mientras que aquellas con una localización de control externa, creen que estos sucesos son el producto de circunstancias que escapan a su control inmediato. Piensan, por ejemplo, que «las desgracias siempre vienen en tandas de a tres», que son producto del destino, de la mala suerte, del azar, etc.

El locus de control estará estrechamente relacionado con el optimismo irrealista (cuando se trata de acontecimientos positivos) y con la ilusión de invulnerabilidad (cuando los acontecimientos son negativos). Hoorens y Buunk (1993) han observado que los sujetos con expectativas generalizadas fuertes de control

muestran más optimismo irrealista e ilusión de invulnerabilidad que los sujetos con creencias externas de salud.

Al poseer una localización de salud interna y creer que el grado de salud o enfermedad que tengan dependerá de su propio comportamiento o al considerarse con conocimientos sobre el riesgo y con control sobre él; perciben una posibilidad alta de controlar la ocurrencia del peligro. En estas circunstancias es probable que aparezca la ilusión de invulnerabilidad que derive en una falta de atención. Su grado de preocupación será menor que aquellos con una localización de salud externa.

El optimismo irrealista se produciría cuando los acontecimientos son positivos. Pensemos, por ejemplo, en que como consecuencia de un programa de vacunación, estas personas sobrestiman la seguridad derivada de dicha acción. Este optimismo irrealista o exceso de confianza puede originar la subestimación de ciertos datos que indican la existencia de algún problema. Situación ésta que evidencia cómo, en ocasiones, la reestructuración perceptiva derivada de una acción preventiva, genera nuevos riesgos.¹²

En síntesis, la infravaloración del riesgo procedería entonces de una «ilusión de invulnerabilidad» o de un «optimismo irrealista» asociado a ciertas características de personalidad, nos hemos referido en concreto, al locus de control interno. Aunque su efecto es ambivalente. No debe desdeñarse el papel que el auto-control de los trabajadores tiene en la prevención de accidentes y otros daños.

3. Nivel de explicación interpersonal e intergrupala

En este dominio se analiza cómo la influencia de otros puede determinar o condicionar el comportamiento de las personas

12 N. Luhmann (1996) habla de los riesgos que se producen bajo el efecto de la ciencia. La reestructuración perceptiva en la que hace especial énfasis es la que se origina a causa de la investigación científica cuando ésta contribuye al aumento de la percepción de futuros daños. La sociedad produce más y más miedo sobre sí misma, dado que la ciencia crea la posibilidad de observar las consecuencias de la tecnología, medirlas y advertir acerca de las repercusiones. Desde este punto de vista, en estas sociedades estaría aumentando no tanto el riesgo real como la visibilidad del riesgo; cuando los mass-media se dirigen a ella con comunicaciones insistentes sobre los riesgos marcadas como conocimientos científicos.

frente al riesgo, o cómo los procesos de interacción entre los individuos, afectados en mayor o menor medida por su pertenencia a grupos,¹³ dan lugar a tipos de relaciones que generan equilibrios o conflictos con importantes implicaciones en la salud y seguridad laboral. Cómo las relaciones interpersonales pueden producir grandes beneficios para la felicidad y la salud mental y física de los trabajadores,¹⁴ aunque también pueden producir dolor. Pensemos por ejemplo, en el estrés producido por la pérdida de una relación social relevante (Argyle, 1991) o (y es aquí donde vamos a centrar nuestras primeras reflexiones) en las graves consecuencias derivadas del rechazo por parte de los trabajadores de las medidas de seguridad de la empresa, a causa de la existencia de unas relaciones conflictivas que ya en sí mismas son dolorosas y lamentables.

Los procesos de influencia social ocupan un lugar central en la psicología aplicada a los riesgos laborales ya que las creencias, actitudes, intenciones y conductas de salud dependen en buena medida (lo apuntamos anteriormente) de las relaciones que la persona mantenga con otros individuos, grupos o instituciones o de la presencia real, imaginada o implícita de otros.¹⁵

En efecto, la influencia no siempre es deliberada ni explícita. Atendiendo a este hecho, podemos establecer una distinción entre dos formas de influencia:

- La influencia intencionada de los mensajes persuasivos de los medios de comunicación de masas o los intentos de

13 La distinción entre conducta interpersonal e intergrupala es básicamente teórica, en la realidad es difícil de trazar si tenemos en cuenta que, toda interacción entre dos personas se ve afectada, aunque sea en grados diferentes, por sus pertenencias grupales.

14 Las relaciones interpersonales y organizacionales constituyen un aspecto relevante de la calidad de vida laboral, sus influencias en este sentido han sido destacadas por diferentes autores: Guest, 1979; Walton, 1979; Albrecht, 1983, entre otros. En función de la teoría bifactorial de Herzberg, éste sería un importante factor higienizador. Asimismo, existen numerosos resultados que demuestran que salud corporal, la recuperación de las operaciones; se ven influenciadas por la calidad de las relaciones de apoyo. O cómo la pérdida de una relación social es fuente de estrés (Argyle, 1991).

15 Es por ello que algunos autores sitúan la influencia social en el objeto central de estudio de la Psicología Social. Este fenómeno abarcaría todas las áreas de la Psicología Social porque las creencias, actitudes, atribuciones están determinadas en gran medida por las relaciones que mantenemos con otros individuos, grupos, instituciones...

influencia que se dan en situaciones de comunicación interpersonal directa cara a cara o de comunicación directa a una audiencia.

- La influencia que, de manera no reconocida ni intencionada, pueden ejercer otras personas o grupos que tomamos como modelo de conducta o como «grupos de referencia» y aquellos exgrupos de los cuales tratamos de desmarcarnos.

3.1 Las relaciones grupales

En el apartado anterior se ha estimado la probabilidad de que un trabajador ejecute una acción de protección y prevención de riesgos haciendo hincapié en factores de carácter psicológico: las percepciones y creencias individuales sobre el riesgo, y cómo estas percepciones se ven modeladas por ciertas variables de personalidad. En la decisión de realizar una acción de evitación de riesgos incidirán sobremanera la percepción de gravedad del riesgo y la creencia sobre la vulnerabilidad de la persona hacia el mismo. Las conductas arriesgadas o inseguras serían actos inconscientes cuando no existiera percepción del riesgo. Incidirán, asimismo, las creencias sobre las acciones de salud recomendadas. La creencia en la incomodidad de los equipos de protección o de los dispositivos de seguridad, la percepción de unos beneficios para la salud escasos, etc. desencadenarían actitudes de rechazo hacia tales medidas manifestándose en una escasa disposición a usarlos.

No obstante, en el rechazo a las medidas preventivas y bajo argumentaciones relacionadas con las características de las mismas: «*los equipos me molestan*», «*no están debidamente diseñados*», «*no son los que a mi me convienen*»; subyacen frecuentemente problemas o conflictos intergrupales, relaciones sociales débiles o deterioradas entre los diferentes grupos que conforman la empresa.¹⁶ Argumentos que, por otro lado, pueden mostrar la tendencia de las personas a realizar atribuciones

¹⁶ Los estudios de perspectiva sociológica consideran las relaciones sociales como uno de los aspectos centrales en la explicación de los accidentes; relegando a un segundo plano las variables individuales (estudiadas especialmente por los modelos cognitivos)

defensivas con las que se elude parte de la responsabilidad por no usar las medidas de seguridad establecidas o prescritas.¹⁷ Y conflictos que, de igual modo, pueden manifestarse en distorsiones en la información que los trabajadores dan en los partes de notificación de accidentes e incidentes.

En ocasiones, las motivaciones que originan una actitud de rechazo a las medidas preventivas no obedecen tanto a las características de las medidas preventivas como al proceso adoptado para implantarlas. Un proceso donde el riesgo se ha identificado y valorado de manera unilateral, sin contar con las informaciones y conocimientos de los trabajadores. Esta ausencia de participación en la definición del riesgo, conlleva el riesgo de no ser aceptadas tales definiciones. Asimismo, la imposición de las medidas preventivas, conlleva el riesgo de no ser aceptadas tales medidas¹⁸.

En efecto, la participación es un requisito imprescindible para vencer las resistencias o rechazos y asegurar la aceptación y compromiso con las medidas de prevención de riesgos y con los cambios que se producirán en los procesos de trabajo como consecuencia de la introducción de tales medidas. Pero no sólo eso, la participación al facilitar la posibilidad de contraste de ideas y experiencias, proporciona una visión más heterogénea y

17 Las teorías de la atribución (Heide, 1958, Kelley, 1967, Janes y Nisbett, 1971, Fiske y Taylor, 1984 entre los mas representativos) nos ayudan a explicar muchos de los comportamientos relacionados con la salud por la relación existente entre atribuciones y conducta (Nouvilas, 1998)

18 Las primeras investigaciones en las que se constató la eficacia de la participación para la aceptación de los cambios fueron iniciadas por Lewin en 1939 en la Harwood Manufacturing Company. Lewin trata de solucionar el problema que existía en esta industria para la aceptación de los cambios de producción, pero sería uno de sus colaboradores, French, quien observó que el método de toma de decisiones que permitía superar las resistencias a la introducción de los cambios era el de carácter democrático. Ensayó tres formas posibles para lograr la introducción de cambios de producción: la forma autoritaria (en la que los miembros únicamente son advertidos o informados del cambio y de las nuevas condiciones de trabajo), la semiautoritaria (en la que se produce una participación indirecta de los trabajadores a través de sus representantes que son los que dialogan con la dirección sobre los cambios y en la que la decisión posterior puede o no recoger las opiniones de los representantes) y la forma democrática (en la que el equipo entero da su opinión y la dirección asume las propuestas). Este tercer método es el que se mostró mas eficaz. Se concluye entonces que la participación en la toma de decisiones sobre un cambio es un medio eficaz para la aceptación del mismo.

amplia de los problemas que redundará en una mayor calidad de las decisiones tomadas. Además, la participación crea aportes de salud en la organización en la medida en que mejora las relaciones interpersonales, hace desaparecer elementos de tensión interna, relativiza el malestar psicosocial, hace el trabajo más cooperativo y contribuye al enriquecimiento y realización personal evitando la aparición de ciertas patologías asociadas a la falta de autorrealización.¹⁹

En la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales, la participación se contempla como uno de los aspectos clave para que la acción preventiva se realice con éxito. No obstante, aunque la Ley da un mayor protagonismo a la participación de los trabajadores en el terreno de la prevención de riesgos laborales y diseña un sistema específico de representación de los trabajadores al que atribuye unas competencias y funciones ampliadas; únicamente refuerza la competencia de información pasiva y activa, el derecho a consulta. Los derechos de participación se traducen en esta materia en simples derechos de consulta o de información activa y, en ningún caso, implican una gestión compartida con la dirección de la empresa.²⁰ Razón por la cual se genera una actitud de desconfianza de los verdaderos objetivos que guían los planes de prevención, explicitada frecuentemente en la creencia de que «sólo nos obligan a llevarlos para quedar bien». Los trabajadores creen que la dirección de la empresa mantiene unos valores contrarios al espíritu del plan de prevención, dudan de las afirmaciones de la empresa acerca de los peligros potenciales asociados a ciertas actividades o de las ventajas derivadas de determinadas medidas.

19 Sobre los aportes de la participación en la calidad de vida, en el estado de salud de la población o en el bienestar en general, véase VICENS, J. (1995) *El valor de la salud. Una reflexión sociológica sobre la calidad de vida*. Madrid, Siglo XXI.

20 En este sentido, PUYAL, E. MARIN, I, VALLEJO, R.Y SANAGUSTÍN, V. : «La gestión democrática de los riesgos laborales» Actas XIII Seminario Internacional de Sociología, UNED. Barbastro. En esta comunicación, se reflexiona sobre los aportes de la participación en la salud laboral y tras analizar cómo se contempla la participación en la LPRL, se propone la necesidad de vehicular niveles de participación más elevados que impliquen participar a lo largo de todo el proceso de toma de decisiones de la gestión del riesgo en la empresa y que otorguen a los trabajadores unas facultades de intervención activa en materia de salud laboral.

La imposición de las medidas como consecuencia de un proceso de gestión del riesgo de carácter sólo en apariencia participativo,²¹ la percepción por parte de los trabajadores de una implicación débil de la dirección y la existencia de unas relaciones intergrupales conflictivas o débiles, origina en los trabajadores un rechazo a medidas preventivas concretas, asumiendo correr determinados riesgos.

Conductas inseguras que, por otro lado, se verán reforzadas cuando no obtengan un rechazo social por parte del grupo al que pertenece o desea pertenecer esa persona.²² En la actualidad, por ejemplo, un obrero de la construcción que no se pone el cinturón de seguridad cuando trabaja en el andamio, no tiene un rechazo social por parte de sus compañeros. En estas circunstancias, las normas y actitudes grupales y la presión hacia la convergencia con la norma común no favorecen el desarrollo de normas y actitudes individuales de evitación de riesgos. El interés por el anclaje social de la conducta y por el establecimiento o mantenimiento de una relación deseada, lleva al individuo a aceptar la influencia, quedando reflejado en el argumento «*mis compañeros no los usan*».

3.2 Influencia intencionada y cambio de actitudes

A veces la influencia es ejercida y sufrida sin mayor conciencia de ello, sin embargo, en otros casos obedece a un plan o propósito determinado. El logro de un cambio actitudinal en los trabajadores es una cuestión compleja dada la dificultad que conlleva la eliminación de los numerosos obstáculos que se oponen a ello.

En los procedimientos para promover un cambio de actitudes y conseguir alguna transformación psicológica en la persona objeto de la influencia, el énfasis puede recaer en la dimensión

21 Que se ha caracterizado como una «maniobra disfrazada», o como una «mermelada que se utiliza para hacer tragar la tostada de un management cuyos fundamentos no se ponen en tela de juicio: se consigue que la obediencia no sea tan penosa, pero no se libera responsabilidad» (Sérieyx, 1994:112)

22 Sobre el papel del grupo en la seguridad laboral, RODRIGO, M.F.; LUCAS, A. Y MELIA, J.A. (1993) «La Seguridad Laboral: aportaciones desde la Psicología de los grupos». En Munduate y Barón (eds.) *Gestión de Recursos Humanos y calidad de vida laboral*. pp. 295-303 Sevilla.

afectiva, en la cognitiva, o en la conductual. Pudiéndose establecer, por consiguiente, una distinción en función del objeto del agente de influencia; según que su objetivo sea incitar directamente a la acción para que los trabajadores desarrollen unos comportamientos de evitación de riesgos concretos (por ejemplo el uso de los equipos de protección) o de una manera indirecta, a través de un cambio cognitivo (que piense que los equipos de protección son buenos para su salud) que a la larga, produzca este cambio de conducta.

El objetivo puede ser actuar de una manera amplia en el receptor, de modo que la modificación o ampliación de sus conocimientos sobre una determinada cuestión y el cambio de los afectos y evaluaciones que existen sobre ella; afecten a múltiples conductas.

Indiscutiblemente para fomentar en el lugar de trabajo una auténtica cultura preventiva (tal como establece la Ley de Prevención de Riesgos Laborales en su exposición de motivos, aptdo. 4) se debe actuar a este segundo nivel. Es necesario generar unas auténticas actitudes preventivas a nivel de toda la empresa. Es preciso lograr un mejor y más amplio conocimiento del alcance real de los riesgos derivados del trabajo, de sus causas y consecuencias, así como de la forma de prevenirlos. Desarrollar comportamientos de salud no sólo en el centro de trabajo sino también en otros ámbitos de la vida, en las actividades de tiempo libre, por ejemplo. La orientación a la salud en estas esferas de la vida, dada la interrelación existente entre ellas y el trabajo²³ tendrá repercusiones positivas en la salud en el centro de trabajo.

23 Las interrelaciones entre el trabajo y el no trabajo son realmente complejas. Se ha sugerido que la relación entre trabajo y tiempo libre puede ser compensatoria, generalizable o segmentatoria, aunque la evidencia empírica disponible no proporciona un apoyo inequívoco para ninguno de los tres tipos de interacciones propuestas. Otros autores (Lance y Richardson, 1988; Kirkcaldy y Cooper, 1992) señalan que estas relaciones no tienen por qué ser excluyentes, puede darse todo al mismo tiempo dependiendo de qué faceta del trabajo o del tiempo libre esté siendo considerada. Según la hipótesis del tiempo libre *compensatorio* (Mansfield y Evans, 1975), el tiempo libre cumple la función de compensar los déficits experimentados en el trabajo, de modo que aquellos que no están satisfechos en el trabajo encontrarían compensaciones en otras esferas de su vida. Según la hipótesis de la *generalización*, la satisfacción o insatisfacción con algún elemento de la vida laboral causará satisfacción o insatisfacción respectivamente en los otros elementos de la vida. En este sentido, Kornhauser (1965) encontró

No obstante, cuanto mayor sea el grado de generalidad de la actitudes, menor será su influencia en la conducta. La Teoría de la Acción Razonada de Fishbein y Ajzen (1980) pone de manifiesto que las actitudes resultan un buen predictor de la intención o disposición conductual primordialmente cuando son muy específicas y personales. En caso contrario, el conocimiento de las actitudes no nos permitiría hacer una acertada predicción de la conducta. En consecuencia, lo que nos interesa no es tanto que se diga que si no se utilizan los dispositivos de seguridad se puede poner en peligro la salud de las personas, sino el convencimiento de que «si yo no utilizo los dispositivos de seguridad pongo en peligro mi salud». Dicho de otro modo, para desarrollar en el centro de trabajo unas conductas de salud concretas, no nos interesa solamente que se consideren buenos los equipos de protección y la salud en general, y que se diga que por ello deben utilizarse estos equipos o las medidas necesarias para preservar la salud; nos interesa especialmente que se admita que personalmente se van a usar, que se van a adoptar las medidas siempre que sea necesario. Llegar a conseguir una influencia a este nivel más concreto y personal presenta mayores dificultades.

Pero además de provocar un cambio de actitudes, es necesario conseguir que esto se traduzca en un comportamiento concreto. Lograr que la persona actúe, es el efecto más difícil de conseguir con los intentos de influencia. Así se ha constatado en estudios realizados sobre el grado de implantación de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, al observar una escasa consistencia entre actitudes y conducta (Romero, A. 1999). La actitud positiva de las empresas hacia la prevención contrasta con la insuficiente aplicación práctica de la misma²⁴. No obstante,

que el trabajo rutinario estaba asociado con actividades de tiempo libre también rutinarias y limitadas. Esta hipótesis también fue corroborada por Meissner, 1971 y Rousseau, 1978. La hipótesis *segmentalista* (Dubin, 1973) sugiere que las esferas del trabajo y del tiempo libre están separadas psicológicamente, son independientes. Una síntesis clarificadora de los distintos modelos de relaciones entre trabajo y tiempo libre, así como entre el trabajo y familia la encontramos en PEIRO, J.A. y PRIETO, F. (1996) *Tratado de Psicología del trabajo*, Vol. II Aspectos psicosociales del trabajo, Madrid, Síntesis.

24 Esta situación se puso de manifiesto en un estudio incluido en el Plan Marco para la Prevención de Riesgos Laborales (1999) realizado por AMAT (Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo) sobre una muestra de 8.858

esta inconsistencia queda explicada en parte por tratarse de actitudes genéricas e inespecíficas.

En los intentos de modificación de las conductas laborales de riesgo esta dificultad puede quedar disimulada con el uso de argumentos como: «los equipos me molestan», «no están debidamente diseñados» «no son los que a mi me convienen», «no creo que en el fondo solucionen ningún problema», «solo nos obligan a llevarlos para quedar bien», etc.

La modificación de las creencias debe ser el primer objetivo a conseguir para el cambio de actitudes y de conductas. Los procesos persuasivos o de influencia intencionada que se basan en la transmisión de informaciones se muestran efectivos en el cambio actitudinal y conductual cuando previamente han modificado las creencias.²⁵

Las variables que influirán en la efectividad de los mensajes persuasivos para lograr estos objetivos estarán relacionadas con características de la fuente, del mensaje, del canal, el contexto y el receptor. Éste tiene un papel activo en el proceso persuasivo. Su grado de implicación, sus creencias previas, la discrepancia con la posición defendida en el mensaje, las contradicciones entre los objetivos del emisor y otros objetivos del individuo a quien se dirige, entre otros factores, mediatizarán el impacto de las comunicaciones persuasivas. En términos generales puede decirse que cuanto mayor es el conocimiento que el receptor tiene del tema y cuanta más fuerza tienen las actitudes sobre el mismo, más difícil resultará persuadirle (Eagly y Chaiken, 1998).

En cuanto a la fuente, las dos dimensiones básicas que determinarán su credibilidad serán: su competencia o cualifica-

empresas españolas. Se obtuvo que el conocimiento de las obligaciones del empresario en materia de prevención, únicamente se daba de modo aceptable o bueno en un 25% de casos, reduciéndose dicho porcentaje a un 15% para las empresas de hasta 5 trabajadores. En este mismo estudio se comprueba que únicamente un 11% de empresas había realizado un plan de prevención. (Cyclops, núm.38, 2000)

²⁵ Así se puso de manifiesto por los teóricos de la Universidad de Yale (Hovland, Janis entre otros psicólogos sociales) cuyas investigaciones desarrolladas en la década de los cincuenta representaron el primer estudio sistemático de la persuasión, y de los factores que influyen en la mayor o menor eficacia del mensaje persuasivo. Según este grupo de investigadores, para que un mensaje persuasivo cambie la actitud y la conducta previamente tiene que actuar sobre las creencias del receptor del mensaje.

ción y su sinceridad.²⁶ La legislación actual en materia de prevención de riesgos laborales ha descrito tanto la titulación como el nivel de conocimientos que deben disponer los técnicos que se dediquen a ejercer la prevención de riesgos laborales. El Reglamento de Servicios de Prevención establece los contenidos mínimos del programa de formación para el desempeño de las funciones de nivel básico, intermedio y superior (anexos IV, V y VI). Ahora bien, ¿el grado de competencia percibida por los trabajadores está determinada o garantizada por la posesión de este título?. En algunas organizaciones, el técnico competente viene condicionado a la titulación de base (Romero, A. 1999). Por ejemplo, en una empresa de construcción, el técnico superior de prevención de riesgos laborales se considerará un técnico competente si su titulación de base está directamente relacionada con la construcción.

Otros procedimientos utilizados principalmente con fines diagnósticos, como las encuestas y las entrevistas de seguridad, pueden servir asimismo a fines interventivos permitiendo actuar especialmente en la dimensión cognitiva de la actitud, cuando estimulan un incremento de la atención de los implicados hacia la seguridad. La efectividad de las discusiones de grupo quedó demostrada en una investigación realizada por una empresa de telefonía sueca, Televerk, en 1996,²⁷ en la que se trataba de evaluar la incidencia en la reducción de los accidentes de sus conductores de cuatro programas de intervención: entrenamiento, discusiones de grupo, campañas de seguridad y refuerzo. El ejemplo mejor conocido posiblemente sea el trabajo pionero de K. Lewin (1947) en el que se mostró la eficacia de la discusión en grupo, frente al dictado de una conferencia, como medio de cambiar el comportamiento social ante los alimentos de una economía de postguerra. Estos resultados confirman la tesis de que la participación activa es más efectiva como medio

26 La credibilidad de la fuente ha sido conceptualizada por el modelo de probabilidad de elaboración de Petty y Cacioppo (1981, 1986) como una señal periférica a la que el receptor prestará mayor atención cuanto menor relevancia tenga el tema par él. En cambio, cuando el mensaje trate de un tema que tenga alta relevancia para él, atenderá más detenidamente a los argumentos contenidos en el mensaje y no tanto a las señales periféricas

27 Citado por MELIA, J.A.(1998), «Un modelo causal psicosocial de los accidentes laborales». *Anuario de Psicología*. Nº 29, pagina.25-43.

de producir algún cambio en las creencias, actitudes, intenciones y comportamientos que la exposición pasiva a la información.

4. A modo de conclusión

4.1 De la intención conductual a la conducta

Pero aún cuando se haya logrado orientar las actitudes e intenciones conductuales en dirección a la salud, a la protección y prevención de riesgos, y a pesar de ser éstas unos determinantes poderosos del comportamiento; existen otros factores que pueden impedir o facilitar la conducta, que pueden condicionar el que la intención conductual se derive en una conducta concreta. En efecto, las creencias determinan la intención conductual pero ésta no siempre deriva o se materializa en una conducta.

Hay muchas circunstancias especiales que rodean la conducta. Ésta puede requerir la cooperación de otros, pueden ser necesarios unos recursos y oportunidades adecuadas para llevar a cabo la conducta o habilidades y capacidades especiales que no siempre se tienen, aunque la persona crea poseerlas. Las creencias acerca de la posesión de las habilidades necesarias para realizar la tarea, pese a ser importantes determinantes de la intención conductual; pueden ser disfuncionales, cuando se trata de demostrar un dominio de la situación que no se posee. Estas deficiencias o limitaciones aptitudinales están en el origen de muchos errores o conductas inadecuadas que llevan a accidentes. En cambio, cuando el propio sujeto percibe sus déficits aptitudinales y siempre que las condiciones organizativas y sociales sean favorables, puede idear estrategias de evitación de aquellas tareas que impliquen un alto riesgo para él.

Por lo tanto el modelo que hemos presentado sólo es aplicable a aquellas conductas que caen bajo el control del sujeto. Cuando la persona no dispone de un espacio de autonomía o de los medios técnicos y de las condiciones de trabajo adecuadas para poder realizar la conducta, su intención conductual no derivará en la conducta de seguridad consecuente debido a factores externos que escapan a su control o de los que no tiene un poder de decisión directo.

Nótese igualmente que el modelo sirve para el análisis de los comportamientos en los que existe un cierto grado de reflexión. La Teoría de la Acción Razonada sostiene que la mayor parte de la conducta humana está bajo el control del sujeto y se deriva de un procesamiento de la información disponible, con del fin de realizar decisiones conductuales. Pero no siempre la conducta es resultado de un proceso racional o decisonal. En las situaciones de riesgo o de emergencia, la conducta puede ser consecuencia de un acto reflejo, de una actuación instintiva o impulsiva. Es necesario, en consecuencia, poseer un conocimiento de las reacciones del sujeto. A pesar de ello, existen grandes dificultades para determinar fielmente de antemano cómo se comportará la persona frente al peligro.

5. Bibliografía

- ARGYLE, M (1991): «Relaciones Sociales» en Hewstone, M., Stroebe, W.(coord.) *Introducción a la Psicología Social*, Barcelona, Ariel.
- BERICAT ALASTUEY, E.(1999): «El contenido emocional de la comunicación en la sociedad del riesgo», en REIS nº 87, pp. 221-253
- BYARS, Lloyd. y RUE, Leslie, (1997): *Gestión de Recursos Humanos*, Madrid, McGraw-Hill
- CORSI, G.ESPOSITO, E.y BARALDI, C. (1996): *Glosario sobre la Teoría Social de Niklas Luhmann*. Barcelona, Anthropos.
- GONZÁLEZ ORTEGA, S. y APARICIO TOVAR, J. (1996): *Comentarios a la ley 31/1995 de Prevencion de Riesgos Laborales* Madrid. Trotta.
- KREITNER, R. y KINICKI, A.(1996) *Comportamiento de las Organizaciones*. Madrid. IRWIN
- LUCAS MARIN, A. (1995): *La participación en el trabajo*. Argentina, Lumen.
- LUHMANN, N. (1996): *La Ciencia de la Sociedad*. México, Universidad Iberoamericana.
- MAIRAL, G., BERGUA, J.A. y PUYAL, E. (1997): *Agua, tierra, riesgo y supervivencia*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.

- MELIA, J. A (1998): «Un modelo causal psicosocial de los accidentes laborales». *Anuario de Psicología*. Nº 29, pp. 25-43
- MELIA, J. A (1999): «Medición y Métodos de intervención en Psicología de la Seguridad y Prevención de Accidentes». *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, nº 15 pp, 237-266
- NOUVILAS, E. (1998): «Procesos sociocognitivos y cumplimiento terapéutico del hipertenso», en R.A. Baron y D. Byrne. *Psicología social*. Madrid. Prentice Hall
- NOUVILAS, E. (1999): «Psicología social y salud» en MORALES, J.F.(coord). *Psicología Social*. Madrid, McGraw-Hill.
- NUÑEZ GONZALEZ, C. (1999): *La evaluación de los riesgos derivados del trabajo*. Valencia, Tirant lo blanch.
- PEIRO, J.A. y PRIETO, F. (1996): *Tratado de Psicología del trabajo*, Vol. II Aspectos psicosociales del trabajo, Madrid, Síntesis.
- PUYAL, E. MARIN, I., VALLEJO, R.Y SANAGUSTIN, V. (2000): «La gestión democrática de los riesgos laborales». Actas del XIII Seminario Internacional de Sociología. Uned. Barbastro.
- QUESADA SEGURA, R. (1997): *La autonomía colectiva en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales*. Valencia, Tirant lo Blanch.
- RODRIGO, M.F.; LUCAS, A. Y MEKIA, J.L. (1993): «La Seguridad Laboral: aportaciones desde la Psicología de los grupos». En Munduate y Barón (eds.) *Gestión de Recursos Humanos y calidad de vida laboral*. pp. 295-303 Sevilla.
- ROMERO, A. «Conducta preventiva responsable» en Cyclops, nº 36, julio 1999.
- ROMERO, A. (1999): «El técnico competente» en Cyclops, nº 35, julio 1999
- SERIEYX, H. (1994) *El Big Bang de las organizaciones*. Barcelona, Ediciones B.
- VAQUERO PUERTA, J.L. y CEÑA CALLEJO, R. (1996): *Prevención de riesgos laborales: seguridad, higiene y ergonomía*. Madrid. Pirámide
- VICENS, Jesús. (1995): *El valor de la salud. Una reflexión sociológica sobre la calidad de vida*, Madrid, Siglo XXI.

Seguridad y salud en las empresas de trabajo temporal

JUAN JOSÉ ARBUÉS SALAZAR
DEPARTAMENTO DERECHO DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Según las investigaciones llevadas a cabo y a la vista de las estadísticas sobre siniestralidad laboral se observa que los trabajadores de empresas de trabajo temporal están más expuestos a los riesgos laborales que el resto de trabajadores. Por esta razón, las distintas normas referentes a la seguridad laboral han decidido proteger de forma especial a esta clase de trabajadores en aplicación del Principio de discriminación positiva.

La intención de este artículo reside en exponer el marco legislativo aplicable a la seguridad laboral en el ámbito de las empresas de trabajo temporal que culmina con el RD 216/1999 de 5 de febrero y en extraer del conjunto de normas aplicables desde un punto de vista sistemático las obligaciones en materia de seguridad y salud de la empresa de trabajo temporal y de la empresa usuaria.

Palabras clave: seguridad, salud laboral, empresas de trabajo temporal.

Seguridad y salud en las empresas de trabajo temporal



Juan José Arbués Salazar

Nuestro país hasta la promulgación de la Ley 14/1994 de 1 de julio por la que se regulan las empresas de trabajo temporal había venido prohibiendo la contratación de trabajadores para prestarlos o cederlos temporalmente a un empresario considerándose esta práctica como tráfico ilegal de mano de obra.

El desarrollo del marco normativo internacional (Convenio 96 de la O.I.T.) y especialmente del ordenamiento jurídico europeo en lo que se refiere a la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales ha obligado a que el legislador español adopte la precitada Ley y se introduzca en el mercado laboral, o mejor dicho, se legalice una nueva institución: la empresa de trabajo temporal.

Los fundamentos de la norma son claros: La contratación de trabajadores para cederlos temporalmente a otra empresa sólo puede efectuarse a través de empresas de trabajo temporal debidamente autorizadas, definiéndose en el artículo 1 este tipo de empresa:

«Se denomina empresa de trabajo temporal aquella cuya actividad consiste en poner a disposición de otra empresa usuaria, con carácter temporal, trabajadores por ella contratados.»

Por lo tanto, se crea una relación tripartita: trabajador, Empresa de Trabajo Temporal y Empresa Usuaria; formalizándose dos tipos contratos:

- Contrato laboral, entre el empleado y la E.T.T.
- Contrato de puesta a disposición, entre la E.T.T. y la empresa usuaria.

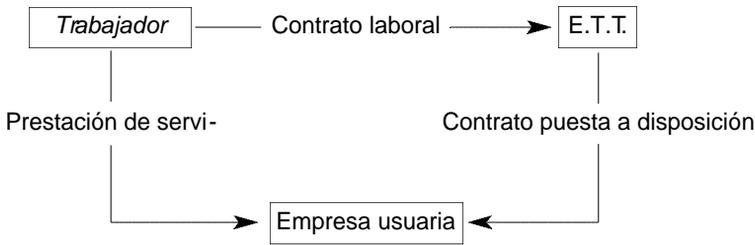


Gráfico 1

Y de cada uno de dichos contratos nace una serie de derechos y obligaciones, entre las cuales se encuentran los *deberes de los empresarios en el ámbito de la seguridad y salud de los trabajadores*, los cuales han sido regulados expresamente mediante distintas normas a fin de evitar cualquier posible confusión sobre quién es el deudor de seguridad para con este tipo de trabajador, especialmente sensible a los riesgos laborales, originada por la presencia en la figura del empresario de dos entidades distintas: E.T.T. y Empresa Usuaria. Y se expone la importancia de la seguridad y salud ya que *la celebración de un contrato de puesta a disposición sólo será posible para la cobertura de un puesto de trabajo respecto del que se haya realizado previamente la preceptiva evaluación de riesgos laborales*.

La normativa aplicable se resume en la siguiente:

- *Directiva 91/383/CEE* de promoción de la mejora de la seguridad y de la salud en el trabajo de los trabajadores con una relación laboral de duración determinada o de empresas de trabajo temporal.
- *Ley 14/1994 de 1 de junio* por la que se regulan las empresas de trabajo temporal modificada por la *Ley 29/1999 de 16 de julio*.
- *Ley 31/1995 de 8 de noviembre* de prevención de riesgos laborales (art. 28)
- *Real Decreto 216/1999 de 5 de febrero* de disposiciones mínimas de seguridad y salud en el trabajo en el ámbito de las empresas de trabajo temporal.
- *Real Decreto Legislativo 5/2000 de 4 de agosto* por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre infracciones

y sanciones en el orden social (entrada en vigor el 1 de enero del 2001).

En el ámbito europeo, ante el aumento considerable del trabajo en empresas de trabajo temporal y ante las investigaciones que concluían que los trabajadores temporales están más expuestos a riesgos de accidentes de trabajo o de enfermedades profesionales que los demás profesionales (Vid. el caso español en la Tabla 1) se adoptó la citada Directiva 91/383/CEE basada principalmente en el establecimiento de la Formación y de la Información como medidas para la disminución de los ries-

	TOTAL		LEVES		GRAVES		MORTALES	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998
TOTAL	677.138	753.396	665.565	741.455	10.515	10.866	1.058	1.075
Contratos indefinidos	269.116	295.324	264.470	290.616	4.119	4.178	527	530
Ordinario indefinido	252.991	243.914	248.586	239.912	3.890	3.547	515	455
Fomento a la contratación indefinida	5.969	18.011	5.854	17.719	108	262	7	30
Jóvenes	1.723	9.976	1.695	9.848	27	117	1	11
Mayores 45 años	2.007	5.329	1.972	5.208	33	104	2	17
Minusválidos	2.239	2.706	2.187	2.663	48	41	4	2
Por conversión de contratos temporales	3.888	25.655	3.844	25.341	43	281	1	33
Tiempo parcial	6.268	7.744	6.186	7.644	78	88	4	12
Contratos temporales	383.661	432.084	377.704	425.852	5.448	5.717	509	515
Obra y servicio	164.779	197.597	161.928	194.401	2.571	2.904	280	292
Eventual por circunstancias de la producción	95.715	129.384	94.428	127.737	1.179	1.504	108	143
Interinidad	6.559	5.344	6.439	103	113	9	7	
En prácticas	2.775	2.460	2.743	44	30	1	2	
Aprendizaje y Formación	18.538	19.979	18.298	19.785	236	186	4	8
Lanzamiento de nueva actividad	36.967	17.004	36.478	16.797	445	194	44	13
Temporal de fomento al empleo	10.718	6.126	10.535	6.023	163	92	20	11
Sustitución por jubilación a los 64 años	1.484	1.398	1.458	1.379	21	16	5	3
Tiempo parcial	36.688	42.053	36.154	41.530	506	501	28	22
Otros	10.811	9.209	10.621	9.018	180	177	10	14
No clasificables	24.361	25.988	23.391	24.987	948	971	22	30

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

Tabla 1. Accidentes en jornada de trabajo con baja, según gravedad, por tipo de contrato

gos específicos de los trabajadores temporales o de empresas de trabajo temporal.

La Ley de Prevención de Riesgos Laborales, en definitiva, viene a transponer al ordenamiento jurídico español la anterior Directiva (aun cuando parte de la misma ya había sido objeto de transposición parcial por obra de la Ley 14/94) en su artículo 28 recordando que el contenido de la Ley y del conjunto de las normas de carácter preventivo es aplicable en idénticas condiciones tanto a los trabajadores con contrato de duración determinada como de duración indeterminada, y a los trabajadores cedidos por una empresa de trabajo temporal.

En definitiva, se formula el Principio de no discriminación debiendo disfrutar los trabajadores de empresas de trabajo temporal del mismo nivel de protección en materia de seguridad y salud que los restantes trabajadores de la empresa en la que prestan servicios. Más aún entiendo que resultaría justificado aplicar el Principio de discriminación positiva siendo precisamente estos trabajadores acreedores de unas medidas de prevención y protección fortalecidas con la finalidad de paliar la falta de información sobre las condiciones del trabajo que van a desempeñar, la falta de información y formación sobre los riesgos laborales existentes y las medidas ya adoptadas por la empresa.

Precisamente, un ejemplo de esta discriminación positiva lo encontramos en el artículo 8 de la Ley 14/94; en el artículo 8 del RD 216/99 y artículo 18.3.b) del RDL 5/2000 cuando prohíben la celebración de contratos de puesta a disposición para la realización de actividades y trabajos de especial peligrosidad para la seguridad o la salud, prohibición que contradice el principio de equiparación e igualdad en el nivel de protección propugnado en el art. 28 de la Ley 31/95 entre los trabajadores contratados por empresas de trabajo temporal y el resto de trabajadores.

Como decía anteriormente la peculiar relación triangular que genera el contrato de puesta a disposición previsto en la Ley 14/94 hace que el trabajador contratado por una empresa de trabajo temporal presta sus servicios en una empresa distinta, la empresa usuaria, circunstancia que obliga a tratar de forma minuciosa y especial las obligaciones y responsabilidades de estos dos empresarios, las cuales se encontraban dispersas en distintas normas (Directiva, Ley 31/95, Ley 14/94, Real Decreto

4/95 de desarrollo de la anterior Ley) hasta la publicación del *Real Decreto 216/1999 de 5 de febrero de disposiciones mínimas de seguridad y salud en el trabajo en el ámbito de las empresas de trabajo temporal* que viene de forma definitiva a concretar las medidas necesarias para la ejecución de los deberes y obligaciones específicos de las empresas de trabajo temporal y de la empresa usuaria, aun cuando *las infracciones y sanciones del incumplimiento de las obligaciones tanto de la empresa usuaria como de la empresa de trabajo temporal que van a ser expuestas, se encuentran refundidas en el reciente Real Decreto Legislativo 5/2000 de 4 de agosto por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre infracciones y sanciones en el orden social (entrada en vigor el 1 de enero del 2001)*, norma que deroga la anterior Ley 8/1988 de 7 de abril y otros preceptos de la Ley 31/1995 y de la Ley 14/1994.

1. Obligaciones de la empresa de trabajo temporal

En primer lugar, la E.T.T. previamente a la puesta en disposición del trabajador debe asegurarse que éste posee la *formación* teórica y práctica necesaria y suficiente en materia preventiva para el puesto a desempeñar teniendo en cuenta su cualificación y experiencia profesional y prestando especial atención a los riesgos a los que vaya a estar expuesto. (art. 4 Directiva; art. 28 Ley 14/94; art. 28; Ley 31/95, art. 3 RD 216/99 y art. 47.8 de la Ley 31/95 que tipifica su omisión como infracción grave -a partir del 1 de enero del 2001 este artículo queda derogado y sustituido por el 12.8 del RDL 5/2000-). En caso contrario, deberá facilitar previamente dicha formación al trabajador con medios propios o concertados durante el tiempo necesario que formará parte de la duración del contrato, siendo posible, incluso, llevar a cabo la formación en la empresa usuaria.

En segundo lugar, deberán dotar de la suficiente *información* a los trabajadores acerca de las características propias de los puestos de trabajo a desempeñar, de las cualificaciones requeridas y de los riesgos a los que vayan a ser expuestos, información que previamente la empresa de trabajo temporal ha recibido de la empresa usuaria (art. 28 Ley 31/95, art. 3 RD 216/99 y art. 47.8 de la Ley 31/95).

Por otra parte, los trabajadores puestos a disposición tienen derecho a la *vigilancia periódica de su salud* a cargo de la empresa de trabajo temporal en los términos establecidos en el art. 22 de la Ley 31/95 y sus normas de desarrollo teniendo en cuenta las características del puesto de trabajo, los resultados de la evaluación de riesgos y la información requerida por el médico responsable. (art. 28 Ley 31/95; art. 3 RD 216/99 y art. 47.2 de la Ley 31/95 que tipifica como infracción grave su inobservancia —derogado por el RDL 5/2000 y sustituido por el art. 12.2 de dicha norma).

Además, las empresas de trabajo temporal deberán asegurarse de que la empresa usuaria ha realizado la preceptiva evaluación de riesgos del puesto de trabajo asignado, estando tipificada como infracción grave su omisión en el artículo 19.2.c) añadido por la Ley 29/99 a la Ley 14/94 por la que se regulan las empresas de trabajo temporal, artículo derogado por el RDL 5/2000 y sustituido por el artículo 18.2 c) de dicha norma de idéntico contenido.

Las empresas de trabajo temporal deberán elaborar y conservar a disposición de la autoridad laboral las informaciones y datos referentes a la seguridad y salud de sus trabajadores y acreditar documentalmente a la empresa usuaria que el trabajador ha recibido todas las informaciones, posee la necesaria formación y se encuentre en un estado de salud compatible al puesto de trabajo (art. 23 Ley 31/95, art. 7 y art. 3 RD 216/99, y artículo 47.4 de la Ley 31/95 que tipifica la infracción como grave, a sustituir a partir del uno de enero por el art. 12.4 del RDL 5/2000).

Finalmente, y como corolario de todo lo anterior, este tipo de empresas debe comprobar la idoneidad del trabajador para el puesto de trabajo ofertado.

2. Obligaciones de la empresa usuaria

Con carácter previo a la formalización de contrato la empresa usuaria debe *informar a la empresa de trabajo temporal* acerca de las características del puesto de trabajo; los riesgos laborales existentes; las medidas de prevención a adoptar,

incluidos los equipos de protección individual que serán puestos a su disposición, la formación en materia preventiva que debe poseer el trabajador y las medidas de vigilancia de la salud que deben adoptarse así como su carácter voluntario u obligatorio; medidas todas ellas que deberán ser incorporadas al contrato de puesta a disposición (art. 28 Ley Ley 31/95. Art. 7.1 Directiva, art. 2 RD 216/99).

Informará al trabajador de los riesgos generales y específicos existentes, de las medidas de prevención y protección y de las medidas de emergencia (art. 4 RD 216/99). E igualmente, deberá *informar a los delegados de prevención o en su defecto a los representantes legales de los trabajadores y a los servicios de prevención, o en su caso a los trabajadores designados* de la incorporación de trabajadores cedidos con el fin de que puedan desempeñar sus funciones de manera adecuada respecto a los trabajadores de la empresa.(art. 28 Ley 31/95, art. 4 RD 216/99 y art. 47.8 de la Ley 31/95).

Asímismo, deberá recabar la información necesaria de la empresa de trabajo temporal para asegurarse de que el trabajador ha sido considerado apto en el reconocimiento médico, y de que posee la formación e información suficiente y necesaria. (art. 4.1 RD 216/99).

Otra obligación que recae en la empresa usuaria es *la evaluación de los riesgos* del puesto de trabajo a designar, así como la información a la empresa de trabajo temporal del resultado de las evaluaciones periódicas que se realicen durante el desarrollo del contrato (art. 2 y 5 RD 216/99).

Por otro lado, la empresa usuaria será *responsable de las condiciones de ejecución del contrato* en todo lo relacionado a la protección de la seguridad y la salud, según el artículo 28 de la Ley 31/95, el artículo 5 del RD 216/99 y el artículo 42.3 del RDL 5/2000; sin embargo estas normas no aclaran cuestiones tales como el alcance de dicha responsabilidad o su carácter objetivo o subjetivo. En este punto el artículo 42.2 de la Ley 31/95 de prevención de riesgos laborales —derogado— por el RDL 5/2000 y sustituido por su precitado artículo 42.3, establece que la empresa usuaria en las relaciones de trabajo de las empresas de trabajo temporal será responsable de la protección en material de seguridad y salud en el trabajo en los términos del artículo 16 de la Ley 14/94 de 1 de julio por la que se regu-

lan las empresas de trabajo temporal; por lo tanto cabe concluir que sobre esta empresa pesan las responsabilidades civiles (en este caso de carácter extracontractual al no mediar contrato entre trabajador y empresa usuaria), administrativas e incluso penales y especialmente el recargo de prestaciones en caso de accidente de trabajo o enfermedad profesional, que tenga lugar en su centro de trabajo, durante la vigencia del contrato de puesta a disposición y traigan causa de la falta de medidas de seguridad e higiene.

Una de las cuestiones más discutidas en este ámbito de las responsabilidades es la posible solidaridad entre la empresa de trabajo temporal y la usuaria en el supuesto de accidente de trabajo o enfermedad profesional. Estimo desde mi punto de vista personal que la solidaridad (y la mancomunidad en su caso) es una institución jurídica que aparece únicamente en caso de existencia de pluralidad de deudores (o responsables de un mismo evento) y precisamente las nuevas normas que regulan la seguridad y salud de los trabajadores de empresas de trabajo temporal tienen como finalidad individualizar las obligaciones (y por ende, las responsabilidades) tanto de éstas como de la empresa usuaria, por lo que, una vez investigada la causa del hecho dañoso, la aplicación de la norma nos facilitaría conocer si la responsabilidad recae en un empresario o en otro, razón por la cual la solidaridad podrá ser objeto de aplicación en aquellos supuestos donde concurren múltiples causas que puedan ocasionar responsabilidades de ambos.

Finalmente, el artículo 7 del RD 216/99 aporta dos últimas obligaciones para la empresa usuaria: por un parte la obligación de documentar y archivar todos los datos referentes a la seguridad y salud y por otra la obligación de informar por escrito a la empresa de trabajo temporal de todo daño para la salud del trabajador puesto a disposición.

3. Conclusiones

De todo lo descrito anteriormente se deduce la voluntad del legislador de proteger al trabajador de la empresa de trabajo temporal especialmente sensible a los riesgos laborales, por un

lado, reforzando las obligaciones de los empresarios para con éstos y por otro lado, individualizando de forma pormenorizada las responsabilidades de cada uno de ellos con el fin de evitar la posible confusión originada por la relación triangular que se establece en este ámbito de las empresas de trabajo temporal.

A la vista de las nuevas normas que inciden sobremanera en la formación e información podría esperarse una reducción de las cifras de siniestralidad en el ámbito de los trabajadores temporales; no obstante se deduce que transponer la norma jurídica a la realidad laboral va a resultar harto complicado debido al alto grado de coordinación que se exige entre las empresas de trabajo temporal y las empresas usuarias que actualmente y por desgracia no existe.

4. Bibliografía

- APARICIOTOVAR, J. (1994): «Sobre la responsabilidad civil del empresario por infracción de las obligaciones de seguridad y salubridad en el trabajo». *Relaciones Laborales*. nº 12.
- BARBERO MARCOS, J y otro (1997): «Aspectos prácticos de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales. Lex Nova
- CASAS BAAMONDE, M y otros (1997): «Seguridad y Salud en el Trabajo. El nuevo derecho de prevención de riesgos profesionales». *La Ley* pp. 50-55
- OJEDA AVILÉS, A. y otros (1996): «La Prevención de Riesgos Laborales. Aspectos clave de la Ley 31/95». Aranzadi.
- RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M.(1992): «Protección de la salud y seguridad en el trabajo temporal. *Relaciones Laborales* tomo II.

ACCIONES E INVESTIGACIONES SOCIALES

Sumarios

NÚMERO 0 (1991). 173 PÁGINAS

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

GARCÍA MADRIGAL, Florencio: Tendencias de la investigación en la Sociología de la comunicación de masas.

GASTÓN SANZ, Enrique: El fomento sistemático de la desconfianza. Un modelo experimental de televisión dirigida a la infancia y a la adolescencia.

REY DEL CORRAL, José Antonio: Ocho crónicas sobre Televisión española.

PELET REDÓN, Carmen: El mercado político de las decisiones públicas: políticos votantes y grupos de presión.

GARCÍA ARREGUI, Margarita: Las nuevas tecnologías: algunos aspectos relacionales

TENA TENA, Gloria: Estudio sobre las mujeres demandantes de primer empleo inscritas en las oficinas del INEM de Zaragoza.

ESTUDIOS JURÍDICOS

SOLAS PICÓ, M^a Teresa: Flexibilidad del mercado de trabajo y creación de empleo.

NASARRE SARMIENTO, José María: Acampada libre y legislación.

ARGUDO PÉRIZ, José Luis: La Casa en el proceso de cambio de la sociedad rural aragonesa: consideraciones jurídicas.

NÚMERO 1 (1992). 218 PÁGINAS

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

GOUSSAULT, Benedicte: «Lo uno no es lo otro» algunas reflexiones suscitadas por el concepto de diferenciación.

GARCÍA MADRIGAL, Florencio: Nuevos grupos, clases y comportamientos en la sociedad de consumo.

REY DEL CORRAL, José Antonio: Un mundo sin fronteras.

PELET REDÓN, Carmen: Las coaliciones distributivas dentro de una sociedad pluralista.

- BAÑEZ TELLO, Tomasa: El respeto a la cultura de la diferenciación. Un reto para el trabajo social.
- PUYAL ESPAÑOL, Esther: Ragazza: La potenciación de la diferenciación.
- TENA TENA, GLORIA y ASÍN MENDOZA, María: La mujer: Los porqués de su discriminación en los estudios históricos y los cambios habidos en su participación en el mundo laboral.
- VICENTE SERRANO, Pilar: Aproximación a la polémica sobre la «literatura de mujeres».
- URBEZ GARCÍA, Jesús Manuel: La demografía en los países de la Comunidad Europea.

ESTUDIOS JURÍDICOS

- GASTÓN SANZ, Enrique: ¿Iguales o Diferenciados?. Consideraciones de cara a la implantación del jurado en España.
- GARCÍA DÍAZ, Margarita: Igualdad de la mujer: Acceso al empleo, formación profesional y condiciones de trabajo.
- NASARRE SARMIENTO, José María: Distinciones ante el derecho de constitución de sindicatos.
- ARGUDO PÉRIZ, José Luis y PÉREZ MILLA, José Javier: Vinculación nacional y nacionalidad de los habitantes de los territorios descolonizados del África española.

CUESTIONES METODOLÓGICAS

- RAMOS GASCÓN, Teresa y BAÍLLO FALO, Mercedes: Bases para un programa de formación del profesorado para prevenir la indefensión y la marginación en los grupos culturalmente minoritarios.

NÚMERO 2 (1994). 205 PÁGINAS

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

- GARCÍA MADRIGAL, Florencio: Implicaciones sociales, mercadotecnia y opinión pública en la aplicación de ingresos de inserción.
- GÓMEZ BAHILLO, Carlos: Los Servicios Sociales en la ciudad de Zaragoza.
- BAÑEZ TELLO, Tomasa: La intervención colectiva como instrumento de capacitación de la comunidad.

- LUIS CARNICER, María Pilar de: Futuros líderes: Estudio comparativo con una muestra de estudiantes españoles y franceses.
- NAVARRO SOTO, Ana: Conductas asociales y características en la personalidad en menores de 10 a 14 años.
- NAVARRETE LORENZO, Montserrat: El cambio del movimiento estudiantil: de la revolución a la apatía.
- GARAY, Guadalupe y PÉREZ, Matilde: Ancianos en situación de riesgo en el barrio de S. José.
- GARCÍA ARREGUI, MARGARITA: El trabajo a tiempo parcial. Aspectos sociales y organizacionales.
- SANZ SANTOLARIA, Carlos: La contabilidad de los recursos humanos.

ESTUDIOS JURÍDICOS

- NASARRE SARMIENTO, José María: Un lugar para el derecho del empleo.
- LARUMBE, María Angeles y CASANOVA, Eudaldo: Legislación social y revolución francesa.

CUESTIONES TEÓRICO-METODOLÓGICAS

- URBEZ GARCÍA, Jesús Manuel: La C.E.E. Antecedentes históricos, realidad actual y perspectivas de futuro.
- GALLEGO RANEDO, Carmen: Diversidad y multiculturalismo. Reflexiones desde la antropología.

NÚMERO 3 (1995). 290 PÁGINAS

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

- ARBUÉS GRACIA, Fernando: ¿Tiene el medio ambiente un contenido económico?
- GALLEGO RANEDO, CARMEN: Economía sumergida y mercado de trabajo. Aproximación teórica.
- GUTIÉRREZ RESA, Antonio: Pasado, presente y futuro de los servicios sociales españoles.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel: Notas sobre participación y flexibilidad en la relación laboral.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel y PÉREZ LÁZARO, M^a Carmen: Cambio económico y evolución normativa de la relación laboral en España 1958-1994.

MUR, ANA y GAMARRA, María Luisa: Inmigrantes africanos y mercado de trabajo en la provincia de Zaragoza.

NAVARRETE LORENZO, Montserrat: El movimiento estudiantil en España. De 1965 a 1985.

NAVARRETE LORENZO, Montserrat y PUYAL, Esther: Conflictividad laboral: La huelga. Concepto, estadísticas y teoría.

SANZ SANTOLARIA, CARLOS JAVIER: El medio ambiente y la contabilidad.

URBEZ GARCÍA, Jesús Manuel: Realidades demográficas actuales.

ESTUDIOS JURÍDICOS

GARCÍA DÍAZ, Margarita, HIDALGO RÚA, Gloria y SOLAS PICÓ, M^a Teresa: Trabajo a tiempo parcial: incidencias.

GRAU MORANCHO, Ramiro: ¿Crisis del estado de bienestar?

NASARRE SARMIENTO, José María: La extensión del modelo de participación de los sindicatos.

CUESTIONES TEÓRICO-METODOLÓGICAS

GARCÍA INDA, Andrés: La regla en la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu.

GARCÍA MADRIGAL, Florencio, PABLO BERNAL, Asunción, FONTANET MAYORAL, Dámaris y GUILLÉN SANZ, María: Transeuntismo retribuido en la zona centro de Zaragoza.

NÚMERO 4 (1996). 260 PÁGINAS

MATA DE ANTONIO, José María: Aproximación a los antecedentes históricos del Estatuto de Autonomía de Aragón.

BERNUZ BENEITEZ, María José: La reforma de la mayoría de edad penal: Una evaluación socio-jurídica.

GARCÍA DÍAZ, Margarita y HIDALGO RÚA, Gloria M.^a: Invenciones y creaciones intelectuales laborales: Especial referencia al «software».

NASARRE SARMIENTO, José María: Vericuetos en las leyes sindicales de la transición.

SANZ SANTOLARIA, Carlos: La Contabilidad Internacional: Sistemas contables comparados.

- ARBUÉS GRACIA, Fernando: La Ecología Política como fórmula alternativa al análisis económico convencional del Medio Ambiente.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel: Consecuencias políticas de la reforma laboral: Una perspectiva institucionalista.
- ÚRBEZ GARCÍA, Jesús Manuel: Inmigración en la Unión Europea.
- GOMEZ BAHILLO, Carlos: Peculiaridades y problemas de integración de los inmigrantes en la década de los noventa.
- GARCÍA MADRIGAL, Florencio: Influencias y efectos de los medios: La creación de estereotipos sobre la droga.
- MARCUELLO, Chaime: El movimiento 0,7: Un pulso colectivo.
- TENA TENA, Gloria y HERRERO REMACHA, M. Victoria: La cultura organizativa: Estudio en un centro universitario.
- ORTA COSTA, María José y ORTA COSTA, Ana María: Características de los estudiantes universitarios de Zaragoza.

NÚMERO 5 (1996). 232 PÁGINAS

- ARBUÉS GRACIA, Fernando: La paradoja económica de los activos de propiedad común.
- FERNÁNDEZ GRACIA, Isabel: Formación en valores humanos y trabajo social.
- GALLEGO RANEDO, Carmen y NAVARRETE LORENZO, Montserrat: Discursos sobre el «otro» y educación intercultural.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel: Mercado de trabajo y normativa laboral: implicaciones para la eficiencia y para la equidad.
- MARCO FABRE, Miguel: La plaza del Pilar de Zaragoza: escenario de indigencia y mendicidad.
- MARCUELLO, Chaime: Las organizaciones no-gubernamentales de desarrollo y la construcción positiva de su identidad. Los inmigrantes extranjeros como objeto de exclusión.
- NAVARRETE LORENZO, Montserrat y PUYAL ESPAÑOL, Esther
- PAC SALAS, David y SOLANS SOLANO, José Ramón: Relaciones laborales en el sector del metal de Zaragoza.
- SANTOS FERNÁNDEZ, Rosa I.: La aplicación judicial del artículo 41 de la LET, de modificación sustancial de las condiciones de trabajo.
- SANZ CINTORA, Angel: La exclusión social en España. Políticas sociales y territorio.
- SANZ SANTOLARIA, Carlos: Armonización contable mundial: principales organismos.

NÚMERO 6 (1997). 196 PÁGINAS

- SANZ CINTORA, Ángel: La protección social, una cuestión política.
- ALONSO, Luis Enrique: La reconstrucción de la solidaridad: la crisis del estado del bienestar y los dilemas de la ciudadanía.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan y DE LA FUENTE LAVÍN, Mikel: Iniciativa Legislativa popular para una carta de derechos sociales. Tramitada ante el Parlamento Vasco. Diciembre de 1996. Plataforma contra la Exclusión Social-Gogoia.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel: El fin del fin del trabajo.
- ARTERO ESCARTÍN, Isabel: Las políticas sociales de garantía de rentas.
- GARCÍA LÓPEZ, José María y PÉREZ FORNIÉS, Claudia: La Seguridad Social Española. Los problemas del Sistema de Pensiones.
- SANZ SANTOLARIA, Carlos Javier: Protección social a los trabajadores: la provisión para pensiones.
- ARNER GÜERRE, Asunción: Ayudas públicas en la protección medioambiental. El caso de la gestión de residuos.
- BAÑEZ TELLO, Tomasa: Género y Trabajo Social.

NÚMERO 7 (1998). 280 PÁGINAS

- DELGADO RUIZ, Mael: Racismo y espacio público.
- BERGUA, J. Ángel: Ethos y Pathos de la xenofobia y racismo occidentales.
- MARCUELLO SERVÓS, Chaime: La carta de las ONGD: El final del Proceso Elwijt.
- NAVARRO SOTO, Ana L.: De la asistencia social al trabajo social en los servicios sociales.
- MUR SANGRÁ, Melania: Las disparidades regionales en la Unión Europea.
- LASIERRA ESTEBAN, José Manuel: Relaciones laborales y mercados globales.
- SANZ SANTOLARIA, Carlos Javier: La actualización de balances en España: Especial referencia al Real Decreto Ley de 7 de junio de 1996.
- MELGUIZO GARDE, Marta: Tributación de los incrementos y disminuciones de patrimonio de bienes no afectos a una actividad empresarial o profesional.

NASARRE SARMIENTO, José M.^a, HIDALGO RÚA, Gloria M.^a y URBEZ GARCÍA, Jesús M.: La responsabilidad civil en el marco turístico del Pirineo Aragonés.

DE VAL ARNAL, J. Jesús: La necesidad de una regulación del tele-trabajo.

ALONSO MARTÍNEZ, Pedro Luis: Prevención de riesgos laborales. El sector de la construcción en el punto de mira.

CAMPO, Elena, LÓPEZ, Esther, NAVARRO, Marta y VILLARROLLA, Rosaura: Las mejores salidas profesionales para derecho y relaciones laborales.

NÚMERO 8 (1998). 326 PÁGINAS

SÁNCHEZ, Julio: El plan de empleo español

GELABERT, Rafael y LÓPEZ, Benito: Planes de empleo y de apoyo a iniciativas empresariales de la Unión Europea y del Gobierno de Aragón

ACEBILLO, Pedro: Aprender a emprender en un mundo telemático

SCOTT Graham y LUCAS, Michel: Los yacimientos de empleo. Experiencias europeas

GARCÍA, Juan, MARTÍNEZ, Jesús, BAYLOS, Antonio y RIVERO Juan: El Derecho del Trabajo ante las nuevas iniciativas de empleo y las nuevas realidades empresariales

VELASCO, Laura , JULIÁN Antonio y COLOM, Dolors: Las empresas de gestión de Servicios Sociales

LARRAÑAGA, José María , ARROYO, Reyes y MARTÍNEZ, Marina: Las empresas de economía social ante el siglo XXI

PASCAU, Modesto, AGUILAR Juan, DE FRUTOS, Fernando y GRACIA, Miguel Ángel: Turismo, tiempo libre y desarrollo rural

THIBAUT, Javier, BRIZ, José Luis , FANDOS, José Luis y ÁLVAREZ, Juan Manuel: El teletrabajo

MARTÍNEZ, José Luis, ALLOZA, Emilio, HERNANDO, Francisco Javier, ZAPATERO, Rafael y CASANOVA, Carmen: Iniciativas de empleo y apoyos a la creación de nuevas empresas

SALAS, Vicente: Tecnología de la Información y Transformación de la empresa: implicaciones para el Cambio Social

SEMPERE, Antonio V.: Formación universitaria y salidas profesionales

ROJO, Francisco: Los técnicos en relaciones laborales en España y resto de Europa

NÚMERO 9 (1999). 216 PÁGINAS

NAVARRETE LORENZO, Montserrat, PAC SALAS, David y SOLANS SOLANO, José Ramón: Empleo versus medio ambiente. La influencia de las condiciones de empleo en el valor asignado al medio ambiente.

BERGUA, José Ángel: Contra la investigación social.

LOZANO CHAVARRÍA, Pablo: La competencia tecnológica como factor explicativo del comportamiento de la empresa nacional.

BÁÑEZ TELLO, Tomasa: Participación ciudadana, sociedad civil y juventud.

VEGA TEJEDOR, Rafael: Riesgos del desarrollo o caso fortuito intrínseco.

BERROCAL LÓPEZ, Carmen: El chip ilustrado cambio cibernético y aula virtual.

SANZ SANTOLARIA, Carlos Javier: Los planes de pensiones y jubilación como sistema complementario de las pensiones.

LASIERRA RIGAL, Carlos: Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.

MARCUELLO SERVÓS, Chaime: Sociocybernetica y trabajo social. Una aportación metodológica.

GARCÍA INDA, Andrés y GARCÍA FERNÁNDEZ, Fernando: El debate sobre el servicio civil (una introducción).

Primer Premio Universitario de Relato Ultracorto.

NÚMERO 10 (2000). 216 PÁGINAS

GALLEGO RANEDO, Carmen: Antropología Aplicada y Trabajo Social.

SANTISO SANZ, Raquel: La dialéctica entre la familia y el Estado del Bienestar.

TENA TENA, Gloria: Los pros y los contras de las empresas de trabajo temporal.

NASARRE SARMIENTO, José María: La regulación jurídica de las empresas de turismo activo.

BERROCAL LÓPEZ, Carmen: La hoguera de las ansiedades: Aspectos psicosociales del «estar quemado»

NAVARRETE LORENZO, Montserrat, PAC SALAS, David y SOLANS SOLANO, José Ramón: Las asociaciones de personas con defi-

ciencia física: percepciones y estrategias para el diseño de trayectorias en el mercado de trabajo.

GONZÁLEZ QUINTEROS, Laura: Influencia de la metodología en el resultado de una investigación social.

SANZ SANTOLARIA, Carlos: Estados contables complementarios: la memoria y el informe.

GRACIA ANDÍA, Ana Belén: El análisis de cuotas de mercado constantes en la literatura económica internacional.

NÚMERO 11 (2000). 220 PÁGINAS

LASIERRA, José Manuel: Presentación

MARCO FABRE, Miguel: Consideraciones en torno al concepto de exclusión social.

BUENO ABAD, José Ramón: Concepto de representaciones sociales y exclusión.

ESPELETA, Nuria y SANZ, Ángel: Familias pobres en Zaragoza

SALCEDO MEGALES, Damián: La evolución de los principios del Trabajo Social

DOMÍNGUEZ GARCÍA, Carmen y VERA LUQUE, Carmen: Jubilación y Prejubilación. Un modelo de participación con prejubilados

QUÍLEZ CLAVERO, Agustín: Prejubilaciones y Trabajo Social en Andorra.

FLECHA GARCÍA, Ramón y PUIGVERT MALLART, Lidia: Contra el racismo.

VILAS, Mercedes: Puntos de referencia en el Trabajo Social

ZAMANILLO, Teresa: El incierto acontecer en el Trabajador Social. Logros, vacíos y proyectos.

BÁÑEZ TELLO, Tomasa: Información sobre la licenciatura en Trabajo Social.

DÍAZ, Encarna: Mercedes Vilas.

Programa de las Jornadas Conmemorativas del X Aniversario de la incorporación de Trabajo Social a la Universidad: «Exclusión, Vejez y Trabajo Social».

NORMAS EDITORIALES PARA LA PRESENTACION DE ORIGINALES

1. ACCIONES E INVESTIGACIONES SOCIALES es una publicación de investigaciones originales en el ámbito de las ciencias sociales.
2. Los trabajos enviados para su publicación deberán remitirse a cualquier miembro del Consejo de Redacción o bien a la propia redacción de la Revista:

Acciones e Investigaciones Sociales

Biblioteca de la Escuela Universitaria de Estudios Sociales

Violante de Hungría, 23

50009 Zaragoza

3. Los originales remitidos deberán contener material que no esté publicado ni haya sido presentado para su publicación en otro medio de difusión.
4. Todo original será sometido a un proceso anónimo de evaluación del que resultará su aceptación, rechazo o propuesta de revisión del mismo. Los originales no aceptados serán devueltos a la dirección del remitente.
5. Los originales deberán ir mecanografiados (por una sola cara en DIN A4), a doble espacio. Cada página tendrá 30 líneas de texto, y una anchura de caja de 60 espacios. Será imprescindible que estos documentos lleguen en soporte magnético, en discos de 3.5» (preferiblemente Macintosh) acompañados de su correspondiente copia impresa. Cada disco irá etiquetado con el nombre de autor/es, el título del trabajo e indicación del tratamiento de textos utilizado.
6. Los trabajos deberán ir precedidos de una hoja en la que figure el título, nombre del autor (o autores), dirección y teléfono, situación académica o profesional, así como un resumen de 10 líneas aproximadamente y de una relación de entre 4 y 8 palabras clave relativas al trabajo.

7. Las NOTAS serán numeradas consecutivamente en caracteres arábigos, apareciendo a pie de página.
8. Las citas textuales irán entre comillas siempre que no ocupen más de 3 líneas. Si lo superan, deberán escribirse sin comillas, pero dejando un sangrado de 10 espacios. Los autores se citarán en el texto por su apellidos seguido de la fecha de publicación entre paréntesis: por ejemplo, Barley (1989). Cuando exista una coincidencia de obras en el mismo año, se distinguirán adjuntando al año de publicación un carácter alfabético adicional (a, b, c, etc.).
9. Las referencias completas aparecerán ordenadas alfabéticamente bajo la indicación REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS al final del artículo, manteniéndose los formatos establecidos en los siguientes ejemplos:
 - a) **Libros:** TORRES, J. (1991). *El curriculum oculto*. Madrid : Morata.
 - b) **Revistas:** GASTON, E. (1992). «¿Iguales o Diferenciados?. Consideraciones de cara a la implantación del jurado en España». *Acciones e Investigaciones Sociales*, 1, (pp. 105-114)
 - c) **Contribuciones en obras colectivas:** GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (1993). «Efectos perversos de las estrategias familiares en la agricultura», en Garrido Medina, L. y Gil Calvo, E. (eds.): *Estrategias familiares* (pp. 132-144). Madrid: Alianza Universidad.