

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

2012

14

Enero-Junio 2012

ISSN: 1699-9495

Redacción y correspondencia:

PECVNIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE LEÓN

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

u l e p e c @ u n i l e o n . e s

<http://www3.unileon.es/pecvnia/pecvnia.htm>

© Universidad de León, Área de Publicaciones

© Los autores

ISSN: 1699-9495

Depósito Legal: LE-1514-2005

Maquetación: Pilar Fernández Cañón

Impresión: Universidad de León. Servicio de Imprenta

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Pecvnia (Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León) es una publicación semestral con una marcada orientación interdisciplinar e intercultural. Su temática abarca todas las áreas del saber que confluyen en el mundo contemporáneo de la economía y la empresa. Con carácter anual se edita también un número monográfico.

Pecvnia da cabida a aportaciones científicas originales. El Consejo de Redacción, oído el parecer de los miembros del Consejo Asesor, compuesto por especialistas externos a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, publica los originales seleccionados. Los trabajos pueden estar redactados en español, francés o inglés. Teniendo en cuenta la calidad excepcional del trabajo, el Consejo de Redacción estudiará la aceptación de investigaciones presentadas en otras lenguas. Si ese fuera el caso, los resúmenes irán en español e inglés.

Pecvnia está referida en los siguientes índices, catálogos y bases de datos:

- Latindex, Sistema regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal. Universidad Nacional Autónoma de México.
- DICE, (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA).
- ISOC, Ciencias Sociales y Humanidades. Instituto de Estudios Documentales sobre Ciencia y Tecnología (IEDCYT-CSIC).
- Dialnet, Portal de difusión de la producción científica hispana. Universidad de La Rioja.
- IN-RECS, Índice de impacto Revistas Españolas de Ciencias Sociales. EC3, Grupo de Investigación Evaluación de la Ciencia y de la Comunicación Científica, Universidad de Granada.
- Base de Dades de Sumaris. Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya.
- MIAR, Matriu d'Informació per a l'Avaluació de Revistes. Programa de Estudios y Análisis del Ministerio de Educación y Ciencia; Departament de Biblioteconomia i Documentació, Universitat de Barcelona.
- COMPLUDOC, Base de datos de artículos de revistas. Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid.
- ULRICH'S periodicals directory. ProQuest.
- DOAJ (Directory of Open Access Journals). Lund University Libraries.
- E-revistas, Plataforma Open Access de Revistas Científicas Españolas y Latinoamericanas. Instituto de Estudios Documentales sobre Ciencia y Tecnología (IEDCYT-CSIC).
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanidades). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CCHS-CSIC). EPUC, Grupo de Investigación de Evaluación de Publicaciones Científicas.
- CIRC (Clasificación Integrada de Revistas Científicas). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CCHS-CSIC). EPUC, Grupo de Investigación de Evaluación de Publicaciones Científicas.
- ABI/Inform Complete. ProQuest.

Open access: *Pecvnia* y el acceso abierto.

Pecvnia promueve el acceso abierto a la literatura científica y facilita a los investigadores el libre acceso a los artículos desde el momento de su publicación. Los textos completos de todos los trabajos publicados están disponibles sin restricciones en la página web de la revista y en las siguientes plataformas:

Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/>

DOAJ: <http://www.doaj.org/>

E-revistas: <http://www.erevistas.csic.es/>

La política editorial de la revista respecto al acceso a sus textos y archivos figura en el Directorio Dulcinea <http://www.accesoabierto.net/dulcinea/>

CONSEJO ASESOR

Temi Abimbola	<i>Univ. of Warwick (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Manuel Ahijado Quintillán	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Fundamentos del Análisis Económico</i>
José Ignacio Alonso Cimadevilla	<i>Inst. Nacional de Estadística (León): Estadística e Investigación Operativa</i>
Alejandro Álvarez Béjar	<i>Univ. Nacional Autónoma de México (UNAM): Economía Aplicada</i>
Ana María Arias Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Valentín Azofra Palenzuela	<i>Univ. de Valladolid: Economía Financiera</i>
Laurentino Bello Acebrón	<i>Univ. de La Coruña: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Mario Biondi	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
José María Bravo Gozalo	<i>Univ. de Valladolid: Filología Inglesa</i>
Manuel Breva Claramonte	<i>Univ. de Deusto: Filología Inglesa</i>
Jaime Cabeza Pereiro	<i>Univ. de Vigo: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Rafael Calvo Ortega	<i>Univ. Complutense de Madrid: Derecho Financiero y Tributario</i>
M ^a Teresa Cancelo Márquez	<i>Univ. de Santiago de Compostela: Economía Aplicada</i>
Hilario Casado Alonso	<i>Univ. de Valladolid: Historia e Instituciones Económicas</i>
José Luis Chamosa González	<i>Univ. de León: Filología Inglesa</i>
Jean-Guy Degos	<i>Institut d'Administration des Entreprises. Burdeos (Francia): Historia de la Contabilidad</i>
Ana Isabel Fernández Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Economía Financiera</i>
Esteban Fernández Sánchez	<i>Univ. de Oviedo: Organización de Empresas</i>
Luisa Fronti de García	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
Juan Manuel de la Fuente Sabaté	<i>Univ. de Burgos: Organización de Empresas</i>
Montserrat Gárate Ojanguren	<i>Univ. del País Vasco: Historia e Instituciones Económicas</i>
Ricardo García Macho	<i>Univ. Jaume I: Derecho Administrativo</i>
Myriam García Olaya	<i>Univ. de Cantabria: Economía Financiera</i>
Isabel García Planas	<i>Univ. Politécnica de Cataluña: Matemática Aplicada</i>
José Luis García Suárez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Avelino García Villarejo	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Luis García-Pita y Lastres	<i>Univ. de La Coruña: Derecho Mercantil</i>
Francesco Giunta	<i>Univ. degli Studi di Firenze (Italia): Contabilidad</i>
Andrés González Carmona	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Klaus Grunert	<i>Aarhus Univ. (Dinamarca): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Luis Ángel Guerras Martín	<i>Univ. Rey Juan Carlos: Organización de Empresas</i>
Fernando Gutiérrez Hidalgo	<i>Univ. Pablo de Olavide: Historia de la Contabilidad</i>
Ramón Gutiérrez Jáimez	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Esther Hernández Longas	<i>Univ. de Alcalá: Filología Francesa</i>
Juan Hernangómez Barahona	<i>Univ. de Valladolid: Organización de Empresas</i>
Rafael Herrerías Pleguezuelo	<i>Univ. de Granada: Economía Aplicada</i>
Esteban Indurain Eraso	<i>Univ. Pública de Navarra: Análisis Matemático</i>
Marko Järvenpää	<i>Univ. de Jyväskylä (Finlandia): Contabilidad</i>
Ronald Kamin	<i>Institut Supérieur du Commerce (ISC), Paris (Francia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Antonio López Hernández	<i>Univ. de Granada: Contabilidad</i>
Paul D. McNelis	<i>Fordham University, New York (USA): Contabilidad</i>
Miguel Ángel Malo Ocaña	<i>Univ. de Salamanca: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Fernando Manrique López	<i>Univ. de Deusto: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
José Ramos Pires Manso	<i>Univ. de Beira Interior (Portugal): Economía Aplicada</i>

Danuta Marciniak-Neider *Univ. of Gdarisk (Polonia): Comercialización e Investigación de Mercados*
 Jesús Martínez Girón *Univ. de La Coruña: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*
 Urbano Medina Hernández *Univ. de la Laguna: Economía Financiera*
 Alejandro Menéndez Moreno *Univ. de Valladolid: Derecho Financiero y Tributario*
 Alberto de Miguel Hidalgo *Univ. de Salamanca: Economía Financiera*
 Mario J. Miranda *Victoria University, Melbourne (Australia): Comercialización e Investigación de Mercados*
 José Ignacio Morillo-Velarde Pérez *Univ. Pablo de Olavide: Derecho Administrativo*
 María Manuela dos Santos Natário *Instituto Politécnico da Guarda (Portugal): Economía Aplicada*
 José Emilio Navas López *Univ. Complutense de Madrid: Organización de Empresas*
 José Manuel Otero Lastres *Univ. de Alcalá: Derecho Mercantil*
 Ewa Oziewicz *Univ. of Gdarisk (Polonia): Economía Aplicada*
 Ricardo J.M. Pahlen Acuña *Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad*
 Antonio Pascual Acosta *Univ. de Sevilla: Estadística e Investigación Operativa*
 Aldo Pavan *Univ. degli Study di Cagliari (Italia): Contabilidad*
 Lourdes Pérez González *Univ. de Oviedo: Filología Francesa*
 Alicia Ponce Rodríguez *Rubiera S.A. (León): Matemática Aplicada*
 Francisco Javier Quesada Sánchez *Univ. de Castilla-La Mancha: Contabilidad*
 Victor V. Raitarovsky *Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Filología Románica*
 Ignacio Rodríguez del Bosque *Univ. de Cantabria: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Carlos Rodríguez Palmero *Univ. de Valladolid: Economía Aplicada*
 Mark E. Rosa *Univ. de New Orleans, Louisiana (USA): Economía Financiera*
 Luis Ruiz-Maya Pérez *Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada*
 M^a Isabel Sánchez Sánchez-Amaya *Univ. del País Vasco: Economía Aplicada*
 Vida Skudiene *ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas, Kaunas (Lithuania): Organización de Empresas*
 Francisco Sosa Wagner *Univ. de León: Derecho Administrativo*
 Isabel Suárez González *Univ. de Salamanca: Organización de Empresas*
 Luis Julio Tascón Fernández *Univ. de Oviedo: Historia e Instituciones Económicas*
 José Manuel Tejerizo López *Univ. Nacional de Educación a Distancia: Derecho Financiero y Tributario*
 John A. Thorp *Regent's College London (Reino Unido): Economía Financiera*
 Juan Trespalcios Gutiérrez *Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Rodolfo Vázquez Casielles *Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados*
 Luis Antonio Velasco San Pedro *Univ. de Valladolid: Derecho Mercantil*
 Gianfranco Antonio Vento *Univ. Telematica "Guglielmo Marconi", Roma (Italia): Economía Financiera*
 Demetris Vrontis *Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados*
 Eduardo Zepeda Miramontes *United Nations Development Programme: International Poverty Centre, Brasilia (Brasil): Economía Aplicada*

CONSEJO DE REDACCIÓN

José Luis Placer Galán	Univ. de León: DIRECTOR
Mar García Casado	Univ. de León: SECRETARIA
Juan Luis Martínez Casado	Univ. de León: SECRETARIO ADJUNTO
Dolores Albarracín	<i>Univ. of Illinois at Urbana-Champaign (USA): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Carlos Arias Sampedro	<i>Univ. de León: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Germán Barreiro González	<i>Univ. de León: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Jesús Basulto Santos	<i>Univ. de Sevilla: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
Jaime Bonache	<i>Cranfield University (Reino Unido): Organización de Empresas</i>
Roque Brinckmann	<i>Univ. Federal de Santa Catarina (Brasil): Economía Financiera</i>
Giuseppe Catturi	<i>Univ. degli Studi di Siena (Italia): Contabilidad</i>
Angustias Díaz Gómez	<i>Univ. de León: Derecho Mercantil</i>
Mario Díaz Martínez	<i>Univ. de León: Filología Inglesa</i>
José Manuel Díez Modino	<i>Univ. de León: Economía Aplicada</i>
Miguel A. Fajardo Caldera	<i>Univ. de Extremadura: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
José Luis Fanjul Suárez	<i>Univ. de León: Economía Financiera</i>
Josefa Eugenia Fernández Arufe	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Miguel Fernández Fernández	<i>Univ. de León: Contabilidad</i>
Richard K. Fleischman	<i>John Carroll Univ., Cleveland, Ohio (USA): Contabilidad</i>
Ana Frankenberg-García	<i>Inst. Sup. de Línguas e Administração de Lisboa (Portugal): Filología Inglesa</i>
Javier Gómez Pérez	<i>Univ. de León: Matemática Aplicada</i>
José Luis Goñi Sein	<i>Univ. Públ. de Navarra: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Pere Grima Cintas	<i>Univ. Politècnica de Catalunya: Estadística e Investigación Operativa</i>
Agustín Hernández Bastida	<i>Univ. de Granada: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>
Esteban Hernández Esteve	<i>Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): Historia de la Contabilidad</i>
Erzsébet Hetesi	<i>Szegedi Tudományegyetem (Hungria): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
David Hillier	<i>Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Rüdiger Kaufmann	<i>Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Kevin Keasey	<i>Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Dmitry Vladimirovich Kuzin	<i>Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Economía Financiera</i>
Juan Lanero Fernández	<i>Univ. de León: Historia de la Contabilidad</i>
Hermenegildo López González	<i>Univ. de León: Filología Francesa</i>
Francisco López Menudo	<i>Univ. de Sevilla: Derecho Administrativo</i>
Timoteo Martínez Aguado	<i>Univ. de Castilla-La Mancha: Economía Aplicada</i>
Francisco Javier Martínez García	<i>Univ. de Cantabria: Contabilidad</i>
Manuel Molina Fernández	<i>Univ. de Extremadura: Estadística e Investigación Operativa</i>
M ^º Jesús Mures Quintana	<i>Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa</i>
Mariano Nieto Antolín	<i>Univ. de León: Organización de Empresas</i>
Antonio Pulido San Román	<i>Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada</i>
Tomás Quintana López	<i>Univ. de León: Derecho Administrativo</i>
Héctor Ramos Romero	<i>Univ. de Cádiz: Estadística e Investigación Operativa</i>

José Luis Rojo García *Univ. de Valladolid. Economía Aplicada*
Eduardo Scarano *Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad*
Regio Marcio Toesca Gimenes *Univ. Paranaense, Umuarama (Brasil): Contabilidad*
Manuela Vega Herrero *Univ. de León: Derecho Financiero y Tributario*
Juan Ventura Victoria *Univ. de Oviedo: Organización de Empresas*
Alain Verschoren *Univ. Antwerpen (Bélgica): Matemática Aplicada*
Claudio Vignali *Leeds Metropolitan Univ. (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados*

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

ISSN 1699-9495

Núm. 14

2012

SUMARIO

- | | |
|---|---------|
| Susana Villaluenga de Gracia | 1-40 |
| El control del Patrimonio Eclesiástico: inspecciones y censura de cuentas en la Iglesia de Toledo/Inspections and auditing of accounts in the church of Toledo: Management of the ecclesiastical heritage | |
| José Julián Hernández Borreguero y Alberto Donoso Anes | 41-52 |
| El método de la caja entera de Juan Bautista de Herrera (1628): ¿Una visión peculiar de la partida doble?/The "caja entera" method of Juan Bautista de Herrera (1628): A particular overview of double-entry bookkeeping? | |
| Alfredo Jiménez Palmero | 53-69 |
| Entorno institucional y comercio exterior: El efecto del riesgo político en las exportaciones de Castilla y León/Institutional aspects and foreign trade: Results of political risk in exports | |
| Alberto Levy | 71-91 |
| El conflicto competitivo entre sistemas socio-técnicos complejos y la evolución de los sectores industriales/The competitive conflict between complex socio-technical systems and industrial sector dynamics | |
| Cristina Hidalgo González, M^a del Pilar Rodríguez Fernández y Ramón Álvarez Esteban | 93-106 |
| El efecto de las subvenciones en la ganadería española. Un análisis mediante un modelo frontera estocástica/The effect of the subsidies in the spanish livestock. A stochastic frontier model analysis | |
| María Ángela Jiménez Montañés | 107-132 |
| La industria textil y su regulación en el siglo XVI: Caso particular de Toledo/The textile industry and its regulation in the XVI century: Toledo, a particular case | |
| Eguzki Urteaga | 133-144 |
| Los retos de la política de dependencia en Francia/Challenges of dependency policy in France | |
| María Angustias Díaz Gómez y Carlos Miguélez del Río | 145-168 |
| La calificación del concurso tras la reforma introducida en la Ley Concursal por la Ley 38/2011/The qualification of the bankruptcy after the reform carried out in the insolvency act by the Law 38/2011 | |

SUMARIO

Carlos Carbajo Nogal	169-205
Cincuenta años de política fiscal en materia de vivienda/Fifty years of tax policy in housing	
Valentín Bote Álvarez-Carrasco y Alfredo Cabezas Ares	207-218
Conciliación y contrato a tiempo parcial en España: efectos de la crisis/Family and work reconciliation and part-time contracts in Spain: Effects of the crisis	
Normas de publicación	219-220

EL CONTROL DEL PATRIMONIO ECLESIAÍSTICO: INSPECCIONES Y CENSURA DE CUENTAS EN LA IGLESIA DE TOLEDO

Susana Villaluenga de Gracia¹
susana.villaluenga@uclm.es

Universidad de Castilla-La Mancha

fecha de recepción: 12/01/2011
fecha de aceptación: 14/10/2011

Resumen

Este trabajo pretende aportar evidencia empírica sobre la existencia de un importante aparato de supervisión y control físico y contable en la Iglesia, cuyo objeto era garantizar la conservación del patrimonio eclesiástico y la correcta gestión de sus rentas, evitando dispendios, asegurando su empleo y exigiendo responsabilidades al respecto. Esta exigencia surge, a su vez, de lo acordado en los concilios, cuyos cánones, una vez publicados, tomaban forma en los sínodos diocesanos para acomodarlos a necesidades concretas, integrándose después en la normativa interna de las corporaciones religiosas.

Habida cuenta de esta última documentación referida a la Iglesia de Toledo, estudiaremos la figura de los visitantes y contadores, nombrados para supervisar y controlar el correcto funcionamiento de la institución, salvando así la responsabilidad del Cabildo en la administración temporal y espiritual de los bienes eclesiásticos. Al mismo tiempo, haremos hincapié en los instrumentos de control: el inventario y el método de cargo y data o descargo. Finalmente, nos centraremos en la actuación de los contadores, encargados de tomar la cuenta a los responsables de los diferentes centros donde se manejaba particularmente el dinero en efectivo de cada lote de rentas vinculado a un fin concreto.

Palabras clave: Catedral; Cabildo; Control; Visitador; Contador; Cargo y data.

Abstract

This paper provides empirical evidence on the existence of an important monitoring device and physical control and accounting in the Church, aimed at ensuring the conservation of

¹ Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo. Universidad de Castilla-La Mancha, Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n, 45071-Toledo.

ecclesiastical heritage and the proper management of their revenues, avoiding extravagance, ensuring an appropriate use of these revenues, and demanding responsibilities to those held accountable in that regard. This requirement arises, in turn, from measures agreed by the Councils, whose canons, once published, were collected in diocesan synods and in the internal normative to meet the specific needs of the different religious organisations.

Given this latest documentation relating to the Church of Toledo, we will study the figure of the visitors and auditors, appointed to monitor and control the correct functioning of the institution. This ensured the responsibility of the Chapter in the administration of church property. At the same time, we will look closely into the instruments of control used: the inventory and the charge and discharge method. Finally, we will focus on the performance of auditors, who were responsible for taking account to those responsible for the different centers that handled the cash income of each lot of revenues tied to a particular purpose.

Keywords: Cathedral; Chapter; Control; Auditor; Inspector; Charge and discharge method.

1. Introducción

En los últimos años varios trabajos vienen cuestionando la efectividad de los mecanismos de registro y control en la Iglesia y la capacidad de sus gestores. En este sentido, diferentes autores norteamericanos evidencian la dejadez que en la actualidad existe en el plano administrativo y contable y la falta de controles internos. Mientras algunos de ellos se limitan a advertir estas deficiencias y a hacer hincapié en la necesidad de solventarlas², otros insisten en que el fruto de tales deficiencias es el inmovilismo de la institución, calificando la contabilidad eclesial en general de elemental, insuficiente y carente de controles internos³.

La precariedad en los registros y la falta de control actuales, que descubren los trabajos reseñados más arriba, contrasta con los estudios de otros autores que ponen de manifiesto la presencia y eficacia de los mecanismos de control en entidades de la misma

² Véanse, entre otros: W.A. Schnelder (1989) "Financial management in church operations", *The CPA Journal online*, April; P. Grady (1957): "The Broader Concept of Internal Control", *The Journal of Accountancy*, May; y T. Fitcher y T. Phillips (1986) "Church Budgeting: A Secular Approach", *The National Public Accountant*, 31, pp. 28-29.

³ Véanse, entre otros: B. Harper y P. Harper (1988) "Religious Reporting: Is It the Gospel Truth?", *Management Accounting*, February, pp. 34-39; R.C. Laughlin (1988) "Accounting in its social context: an analysis of the accounting systems of the Church of England", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 1, 2, pp. 19-42; R.C. Laughlin (1990) "A model of financial accountability and the Church of England", *Financial Accountability and Management*, 6, 2, pp. 93-114; P. Booth (1993) "Accounting in churches: a research framework and agenda", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 6, 4, pp. 37-67; J. Duncan, D. Flesher y M. Stocks (1999) "Internal control systems in US churches: an examination of the effects of church size and denomination on systems of internal control", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 12, 2, pp. 142-164; J. B. Duncan y D.L. Flesher (2002) "Does your church have appropriate internal control for cash receipts? (Statistical Data Included)", *The National Public Accountant*, February, pp. 15-19.

naturaleza en otros tiempos, como los dispositivos existentes en el Templo de Jerusalén⁴ o la utilidad de los registros y el control que eficazmente se llevó a cabo a lo largo de varios siglos en cabildos catedrales y órdenes monásticas en España⁵.

Las conclusiones que se extraen de los trabajos anteriores, que muestran la importancia de los mecanismos de supervisión y control y la existencia de censura de las cuentas eclesiásticas en el ámbito de la Historia de la Contabilidad, se pueden resumir en las valoraciones que Hernández Esteve hace al respecto de los monasterios en España:

“Las comunidades monásticas instrumentaron unos complejÍsimos y desarrolladÍsimos sistemas de registro, informaci3n y control contables –que no excluÍan por supuesto controles de carÁcter fÍsico o material– que garantizaban la posibilidad de una adecuada gesti3n econ3mica de los bienes del patrimonio y la detecci3n a tiempo de posibles irregularidades”⁶.

A raÍz del anÁlisis de la contabilidad de estas comunidades religiosas y del escenario en el que se desenvuelven, Mat3, Prieto y Tua califican su sistema contable de estÁtico,

⁴ En este estudio de carÁcter hist3rico-sociol3gico se pone de manifiesto la existencia de numerosos controles internos en el antiguo Templo de Jerusal3n (c.823 a.C al 70 d.C), que tienen que ver, entre otros, con: la separaci3n de las donaciones de acuerdo al fin especÍfico, las medidas adoptadas para los retiros de tesorerÍa, la seguridad del arca, la rendici3n de cuentas, etc. R. Fonfeder, M.P. Holtzman y E. Maccarrone (2003) “Internal controls in the Talmud: The Jerusalem Temple”, *The Accounting Historians Journal*, 30, 1, pp. 73-93.

⁵ V3anse, entre otros: M. Calvo Cruz (2002) “Las cuentas y su censura del depositario en la administraci3n de las rentas de la mitra en perÍodos vacantes. Una aplicaci3n al caso de la di3cesis de Canaria”, *T3cnica contable*, 643, pp. 595-611; M. Calvo y C. Castro (2004) “Fundaci3n, gesti3n y control de las capellanÍas de la villa de Agüimes, siglos XVII-XVIII”, *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Granada; M. Calvo y C. Castro (2005) “El mayordomo y la contabilidad parroquial. Control y rendici3n de cuentas. Villa de Agüimes 1730-1830”, *De Computis: Revista de Historia de la Contabilidad*, 3, pp. 4-32; D. Rivero, E. Gallego y A. Ramos (2005) “La rendici3n de cuentas en la Orden del Cister de Castilla: el Libro de Estados del Monasterio de Oseira (1614-1832)” *De Computis: Revista de Historia de la Contabilidad*, 2, pp. 181-198; J.L. Lillo y J.M^a. Álvarez (2008) “Control, contabilidad y cambio en una instituci3n eclesiÁstica espaÑola (1650-1900): la Santa Capilla de San Andr3s de Ja3n”, Valladolid: *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*; L. Mat3 (2008) “Cuentas del Monasterio de Valbuena (s.XV)”. Valladolid: *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*; L. Mat3, B. Prieto y J. Tua (2008) “Contabilidad, informaci3n y control en un contexto de actividades econ3micas y su sofisticado sistema contable”, *De Computis: Revista EspaÑola de Historia de la Contabilidad*, 9, pp. 136-229; J.J. HernÁndez Borreguero (2010) “La ContadurÍa Mayor del Cabildo Catedral de Sevilla en la Era Moderna: Gesti3n y Censura”. La CoruÑa: *XIV Encuentro de ASEPUC*; y S. Villaluenga (2010) “Antecedentes y reforma en la administraci3n de dep3sitos del Cabildo Catedral de Toledo (1591-1613)”, *De Computis: Revista EspaÑola de Historia de la Contabilidad*, 12, pp. 135-166. De ellos da cumplida cuenta, junto a otros tantos, E. HernÁndez Esteve (2005) “Un lustro de investigaci3n hist3rico-contable en EspaÑa (2001-2005)”, *Revista de Contabilidad*, 8, 5, pp. 45-94.

⁶ E. HernÁndez Esteve (2005) “Pr3logo” al libro de D. Rivero, E. Gallego, A. Ramos y J. Tua, *EconomÍa y contabilidad monÁsticas en la transici3n del Antiguo al Nuevo R3gimen. El Monasterio de Santa MarÍa La Real de Oseira*. Orense: Deputaci3n Provincial de Ourense.

conservador, encaminado a mantener un estatus, privilegios y derechos adquiridos que intentaron preservar⁷. Salvaguardando este fin fundamental, existe al mismo tiempo una inquietud en estas comunidades por avanzar en el perfeccionamiento, con la mejora continua del sistema administrativo, contable y de control, tal y como se pone de manifiesto en diferentes trabajos elaborados al respecto, como el que trata las reformas practicadas en la Capilla de San Andrés de Jaén en el siglo XIX, donde entre otras medidas innovadoras, se aprueba un código de prácticas de buen gobierno y un catálogo de normas de control interno con las pautas que en la actualidad se siguen en auditoría⁸.

La preocupación por el control y la supervisión que tradicionalmente se ha venido manifestando en el seno de la Iglesia no carece de fundamento, pues conviene recordar que ésta por su carácter de indefectibilidad, es decir, no puede faltar o dejar de ser, está destinada a permanecer⁹. Esto no sólo atañe a lo espiritual sino también a lo temporal. En virtud a lo último, el obispo, titular de la administración, y cualquier administrador de los bienes eclesiásticos está obligado a garantizar la conservación, evitar la pérdida y procurar la mejora y reparación de bienes y rentas¹⁰.

La preservación del patrimonio eclesiástico ya era objeto de interés en los primeros concilios. En ellos se insiste en poner este patrimonio a salvo del riesgo de posibles liberalidades inmoderadas de los obispos (Concilio de Toledo, a. 586, can. 3), imponiendo medidas concretas para su conservación (can. 6), favoreciendo su incremento (can. 15) y asentando el principio de administración episcopal (can. 19). Además, se insiste en estos concilios en procurar que los bienes estuvieran a vista de todos los que rodeaban a los obispos para evitar que a su muerte se produjera cualquier ocultación (II Concilio de Braga, a. 572, can. 15)¹¹, asegurándose de que el sustituto que le diese tierra hiciera inventario de las cosas preciosas y el mobiliario fielmente descrito, mandándolo al metropolitano y que éste no pudiera tomar nada, velando por ello (IX Concilio de Toledo, a. 655, can. 9)¹².

En previsión de irregularidades, los concilios mandaban en caso de usurpación la condena e incapacitación espiritual y temporal. Así, aunque se decía que el obispo sólo debía rendir cuentas a Dios, los antiguos concilios advertían para éste castigos por negligencias (Concilio de Orleans, a. 522), al igual que para cualquier clérigo (Concilio de Trento, 1545-1563, s. 22, Decreto Reforma, c. 11), penando al obispo que usara de bienes y frutos eclesiásticos en su provecho (II Concilio de Braga, a. 572, c. 16); a los que

⁷ L. Maté, B. Prieto y J. Tua (2008) "Contabilidad, información...", op. cit.

⁸ J.L. Lillo y J.M^a. Álvarez (2006) "Contabilidad y cobros de rentas en la Santa Capilla de San Andrés de Jaén. Dos siglos y medio tras la búsqueda de la eficiencia (1650-1900)", 4, pp. 68-118; y J.L. Lillo y J.M^a. Álvarez (2008) "Control, contabilidad y...", op. cit.

⁹ Basada en el Evangelio (Mateo, c. 28), según M. André (1847-1848) *Diccionario de Derecho canónico*. Traducido y aumentado por José C. de la Peña, T. 3. Madrid: Isidro de la Pastora y Nieto, p. 129.

¹⁰ J. Montañés (1964) "El deber de conservación y el deber de mejora en la administración de los bienes eclesiásticos", *Ivs Canonicvm*, 4, 1, p. 198.

¹¹ Publicado en J. Vives (1963) *Concilios Visigóticos e Hispano-Romanos*. Barcelona-Madrid: CSIC e Instituto Enrique Flórez, p. 90.

¹² *Ibidem*, p. 302.

consintiesen a parientes ocultamente menoscabar los bienes¹³; y al obispo y diáconos acusados de guardarse los ingresos de la Iglesia, defraudando a los pobres y consumiéndolos de hambre¹⁴. Esto porque “lo que pertenece a la iglesia debe conservarse para la iglesia con toda diligencia y buena conciencia y fidelidad a Dios, que ve y juzga todas las cosas” (c. 15)¹⁵.

El Concilio de Trento ratificó la excomunión para el clérigo o lego, dignidad imperial o real que usurpara en su propio beneficio los bienes, censos y derechos feudales o enfiteúticos, los frutos de una iglesia, beneficio o lugar piadoso, destinados a socorrer las necesidades de los ministros y pobres, hasta su restitución. Además, si el usurpador era clérigo era privado de beneficio, inhábil para obtener otro y suspenso de sus órdenes a voluntad del obispo, incluso una vez absuelto y restituyendo lo usurpado (Concilio de Trento, s. 22, Decreto Reforma, c. 11).

El obispo ejecutaba el control a través de la visita espiritual y temporal de su iglesia, facilitando personas para su vigilancia y articulando mecanismos de control y supervisión, según lo dispuesto en los concilios, cuyos cánones, una vez publicados, tomaban forma en los sínodos diocesanos para acomodarlos a necesidades concretas. Luego, las nuevas exigencias se trasladarían también a la normativa interna de las corporaciones¹⁶.

En la visita diocesana¹⁷ el obispo, además de mirar por la conservación de la fe, la observancia de la moral y el cuidado de la disciplina, particularmente la enseñanza, las costumbres, el desempeño del ministerio eclesiástico, debía hacerlo también del registro y custodia de los libros parroquiales, el cumplimiento de la parte piadosa de aniversarios, fundaciones y testamentos, la correcta recaudación y empleo de las rentas eclesiásticas, el estado de los templos, del culto, ornamento, vasos sagrados, reliquias y demás cosas de la dotación de las iglesias, con arreglo a los inventarios.

La visita diocesana se solía ejecutar a través de los visitadores, que seguían las pautas marcadas por los concilios y los sínodos, convirtiéndose en un importante instrumento de control de todos los aspectos de la vida en la parroquia y el cauce, por tanto, a través del cual se hacía cumplir la doctrina de la Iglesia en materia espiritual y temporal.

¹³ El Concilio de Trento se pronuncia sobre la prohibición a cardenales y todos los preladados de enriquecer a parientes y familiares con las rentas de la Iglesia, que pertenecen a Dios (s. 25, Decreto Reforma, c. 1).

¹⁴ Publicado en J. Vives (1963) *Concilios Visigóticos...*, op.cit., p. 91.

¹⁵ *Ibidem*, p. 90.

¹⁶ El Cabildo de Toledo, como cualquiera de estas corporaciones, basaba su actuación en las constituciones, estatutos y resoluciones adoptadas en capítulo. Este último congregaba a los canónigos, una minoría selecta y rectora que contribuiría a la perfección temporal y espiritual de la corporación. Así, salvando la titularidad del obispo en la administración del patrimonio eclesiástico, se reconocía la administración de los bienes y la jurisdicción y potestad del Cabildo.

¹⁷ La visita diocesana es calificada por algunos autores como el principal instrumento de control de una sociedad plenamente sacralizada. A. Marcos Martín (1989) “Religión predicada y religión vivida. Constituciones sinodales y visitas pastorales: ¿un elemento de contraste?” en C. Álvarez Santalo, M.J. Buxó y S. Rodríguez (coords.) *La religiosidad popular*, tomo II: Vida y muerte: la imaginación religiosa. Sevilla: Anthropos, pp. 46-56.

El control que los obispos ejercían en la diócesis no excluía las catedrales, donde periódicamente debía hacerse la visita espiritual y temporal, según lo dispuesto en los santos cánones y concilios. Después de la visita, los obispos quedaban obligados a colocar en un volumen los estatutos, corrigiendo lo necesario, según las sanciones canónicas y el derecho, que se leía en las reuniones capitulares al menos una vez al año (Concilio Provincial de Toledo, 1565-1566, c. 8)¹⁸.

Cada cinco años aproximadamente, los obispos diocesanos debían presentar en Roma, en el marco de los actos de la *visita ad limina apostolorum*, un informe sobre el estado de la diócesis (instituciones, personas, lugares, territorio, costumbres, habitantes, problemas, proyectos, etc.)¹⁹.

Finalmente, los arcedianos y arciprestes también tenían reconocidas ciertas responsabilidades en labores de control. En el caso de los segundos estas labores se centraban en las inspecciones y visitas a las iglesias y fábricas, donde se les exigía tomar cuentas a los mayordomos y deudores, además de la confección de censos regulares de clerecía, bautizos, rentas, fábricas, etc.²⁰ No obstante, con el tiempo estas competencias quedarían reducidas a funciones meramente representativas.

2. Órganos de supervisión y control

En la Catedral de Toledo, según reconocían las constituciones y la norma al uso, el control y la supervisión la realizaban los visitantes y los contadores, nombrados al efecto para garantizar el correcto funcionamiento de la corporación, salvando así la responsabilidad del Cabildo en la administración temporal y espiritual de los bienes.

Los visitantes y contadores controlaban la actividad desarrollada en cada uno de los centros de responsabilidad de la Iglesia. Así, eran objeto de control físico por parte de los visitantes los bienes temporales y espirituales: las posesiones del refectorio (la oficina encargada de los bienes y rentas de la mesa capitular), el sagrario, las capillas, las capellanías y los hospitales y colegios bajo tutela del Cabildo, así como los beneficiados. Por su parte, los contadores controlaban la gestión y cifraban anualmente en la toma de cuentas la responsabilidad de receptores, administradores, depositarios o cualquiera involucrado en el manejo de bienes o rentas eclesiásticas.

2.1. Visitadores

Aunque la actividad de los visitantes se centraba en las inspecciones físicas, muchas veces su función se confunde con la de los contadores, implicándoles en la toma de

¹⁸ Publicado en J. Tejada y Ramiro (1863) *Colección de cánones y de todos los concilios de la Iglesia de España y de América*, T. 5. Madrid: Pedro Montero, p. 233.

¹⁹ Fernández Collado (2002) *Los informes de visita ad limina de los arzobispos de Toledo*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.

²⁰ J. García Oro (1992) *La Iglesia de Toledo en tiempos del Cardenal Cisneros*. Toledo: Estudio Teológico de San Ildefonso, p. 133.

cuentas a receptores, rectores de instituciones y depositarios²¹. También se nombraban visitadores o *interventores* para gobernar la Iglesia en sede vacante y dirigir las elecciones.

En la Catedral de Toledo las competencias de los visitadores eran similares a la que desarrollaban en otros cabildos catedrales en España como en Santa María de Osma²², Córdoba²³, Sevilla²⁴, Jaén²⁵, Segovia²⁶, Barcelona²⁷, etc., al igual que en centros de administración de la Iglesia, monasterios, conventos, parroquias y otras comunidades religiosas²⁸.

Por otra parte, la figura del visitador no era exclusiva de la Iglesia, también hay constancia de la actuación de veedores para labores de supervisión y control en la Administración Pública castellana y de las Indias hispánicas²⁹.

Desde los primeros años de historia de la administración capitular toledana, queda constancia de la presencia de personas empleadas en labores de supervisión y control. De hecho, en 1241, según González Palencia, el Cabildo ya contaba con un inspector para las obras realizadas en las propiedades del refitor³⁰. De igual forma, en el estatuto del refitor de 6 de enero de 1247 se prevé la elección de dos o más miembros como

²¹ Esta función se observa, sobre todo, entre los visitadores de las fundaciones. También en las visitas que se hacían a las fábricas de las iglesias, los visitadores realizaban auténticas censuras de las cuentas, evitando fraudes en las cuentas supervisadas. J.J. Hernández Borreguero (2002) *El Cabildo Catedral de Sevilla: Organización y Sistema Contable (1625-1650)*, Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla, p. 118.

²² T. Portillo Capilla (1993) "Vida administrativa en las catedrales en los siglos XII al XVI", *Memoria Ecclesiae*, 4, p. 94.

²³ I. Sanz Sancho (2000) "El cabildo catedralicio de Córdoba en la Edad Media", *En la España Medieval*, 23, pp. 205-206.

²⁴ J.J. Hernández Borreguero (2002) *El Cabildo Catedral de Sevilla:..., op.cit.*, p. 48.

²⁵ J. Rodríguez Molina (1976) "Estatutos de la catedral de Jaén de 1363", *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 85, p. 117; y C. Beltrán y J. Toledano (1998): "El Cabildo de la Iglesia-Catedral de Jaén en el siglo XVI. Organización y funcionamiento", *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 134, p. 47.

²⁶ M. Santamaría (1982) "La organización de la gestión económica del cabildo catedralicio de Segovia. Siglos XIII-XIV", *Estudios en memoria del Profesor D. Salvador de Moxó, II*. Madrid: Universidad Complutense, p. 519.

²⁷ P. Fatjó (2001) "La Contabilidad de una Institución Eclesiástica desde la Perspectiva del Historiador Económico", *XI Congreso AECA*, Madrid, p. 4.

²⁸ M. Calvo y C. Castro (2005) "El mayordomo y la contabilidad...", *op.cit.*; E. Hernández Esteve (2007) "La Contabilidad por cargo y data y sus textos en el panorama contable español de los siglos XVI y XVII", *Homenaje al Prof. Dr. D. Luis Pérez Pardo*, Universitat de Barcelona, pp. 161-224; D. Rivero, E. Gallego y A. Ramos (2005) "La rendición de cuentas...", *op.cit.*; J.L. Lillo y J.M^o. Álvarez (2006) "Contabilidad y cobros...", *op.cit.*

²⁹ La figura del veedor es reconocida entre los oficios reales. En concreto, de ella da cuenta en su tratado Gaspar de Escalona Agüero (1647) para los partidos o distritos de la Real Hacienda peruana. E. Hernández Esteve (2007) "La Contabilidad por cargo ...", *op.cit.*, p. 206.

³⁰ A. González Palencia (1926-1930) *Los mozárabes de Toledo en los siglos XII y XIII*, v. preliminar. Madrid: Instituto Valencia de don Juan, p. 174.

inspectores³¹ para revisar el mantenimiento de los bienes e informar al Cabildo de las necesidades de construir, rehacer, reparar o cosechar, asumiendo la responsabilidad de los daños por negligencia e incumplimiento bajo pena³².

En la Catedral de Toledo los visitadores eran nombrados por el Cabildo en número de dos entre los miembros de la corporación para asegurar el cometido espiritual y temporal de las personas o fundaciones visitadas. A cambio de estas labores tenían derecho a su salario prorrateado por el número de visitas que debían realizar, haciéndose efectivo al tiempo de su cumplimiento, que concluía generalmente con la presentación del informe o memoria de la visita al Cabildo.

En 1549, según el doctor Blas Ortiz, cada año se nombraban en la Catedral: dos visitadores de beneficiados de la Iglesia; dos visitadores para visitar anualmente el sagrario; dos para el servicio del coro y de la Iglesia, llamados vulgarmente de clerizones; dos de las posesiones capitulares; dos del Hospital de Santa Cruz; dos para el Colegio de Santa Catalina; dos para el Hospital del Nuncio; dos del Hospital de la Misericordia; dos para la Capilla de la Epifanía, situada en la parroquia de San Andrés en Toledo; uno para la visita de la Iglesia del Sacramento del lugar de Torrijos; y dos para apuntar las misas que se decían³³. A todos estos se irían añadiendo otros tantos, al tiempo que en el organigrama administrativo surgían nuevos centros de responsabilidad o se fundaban otros establecimientos. Conviene mencionar, entre otros, el nombramiento de dos visitadores del Colegio de San Bernardino, dos visitadores de la limosna de doña Teresa de Haro, dos visitadores de la limosna del pan del claustro³⁴, dos visitadores de la Obra y Fábrica y dos visitadores del arca de depósitos³⁵.

Los visitadores desarrollaban su labor periódicamente en el tiempo en que fuesen llamados a ello o según se preveía en las constituciones del establecimiento visitado. En estas inspecciones comprobaban la existencia y conservación de los objetos registrados en los inventarios y hacían los interrogatorios a los cargos y oficios y a los usuarios y beneficiarios del servicio. En el transcurso de esta visita se hacían acompañar para validar el acto del notario o del secretario del Cabildo, que en alguna ocasión debido a la envergadura de la visita se veía obligado a abandonar temporalmente sus tareas habituales, nombrando el Cabildo un sustituto.

Los pormenores de la visita y las observaciones de los visitadores se recogían en los *libros de visitas*, que constituyen una importante fuente de información para conocer diferentes aspectos del funcionamiento de los centros o establecimientos visitados y de la actuación de las personas a su cargo. No obstante, es posible que la visita no se plasmara en un

³¹ Los elegidos no podían rehusar el cargo, bajo pena de perder su porción anual y otras sanciones que decidía el Cabildo.

³² Texto publicado en F.J. Hernández (1996) *Los Cartularios de Toledo. Catálogo documental*, 2ª ed. Madrid: Fundación Ramón Areces, pp. 426-428.

³³ B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani perquam graphica Descriptio. La Catedral de Toledo*. Toledo: Antonio Pareja Editor, p. 280.

³⁴ A. Fernández Collado (1999) *La Catedral de Toledo en el siglo XVI. Vida, arte y personas*. Toledo: Diputación Provincial de Toledo, p. 118.

³⁵ S. Villaluenga (2010) "Antecedentes y reforma...", op.cit., p. 149.

informe concreto, exponiendo los visitadores verbalmente las observaciones ante el Cabildo³⁶.

En la Catedral de Toledo podemos decir que los visitadores desempeñaban sus funciones en torno a los siguientes ámbitos: a) el Cabildo; b) las fundaciones de administración del Cabildo; c) el sagrario; y d) la Obra y Fábrica.

2.1.1. Visitadores del Cabildo

Los visitadores de las posesiones capitulares

Estos visitadores eran los dos mayordomos, encargados de inspeccionar en el momento en que se estimase oportuno el estado de las propiedades de la mesa capitular vinculadas a operaciones de arrendamiento o censo cuyas rentas gestionaba la oficina del refitor. No obstante, estas visitas también las podía realizar el deán, cualquier miembro del Cabildo o las personas mandadas o comisionadas para tal fin.

En el transcurso de la visita, los visitadores de las posesiones capitulares tenían la obligación de advertir sobre cualquier desperfecto en los inmuebles arrendados, exigiendo al arrendatario la reparación a su costa y sin ningún descuento en el precio de la renta que pagaban al Cabildo, cumpliendo así lo acordado en la carta de arrendamiento³⁷. Por el contrario, si el arrendatario incumpliese su compromiso al vencimiento del contrato, dejándose las posesiones sin reparar, quedaba obligado a entregar al Cabildo lo que importasen las reparaciones, según dictamen de los dos visitadores, que hacían las correspondientes tasaciones³⁸.

Las obras realizadas en las casas debían contar con la supervisión del maestro de obras y de los mayordomos de la Iglesia por mandato del Cabildo³⁹. Este último debía autorizar previamente la ejecución de las mismas con el voto de la mayor parte de sus miembros.

Los visitadores de beneficiados

Es la constitución aprobada el 18 de mayo de 1508 la que manda nombrar dos visitadores de los beneficiados entre los canónigos, no pudiendo ejercer este oficio durante dos años seguidos, sino interpolados⁴⁰. Una vez nombrados, debían desarrollar sus funciones de *"diputados para reformar y componer las costumbres; o porque especialmente está a su cargo el confesar y cuidar de las almas de los enfermos"*⁴¹.

³⁶ Así lo hace constar Rodríguez González para las visitas del Hospital de Santa Cruz. A. Rodríguez González (2002) *El abandono de niños en la España Moderna (siglos XVI-XVIII)*, Tesis doctoral. Toledo: Universidad de Castilla-La Mancha, v.1, p. 253.

³⁷ ACT, OF-909, f. 25r.

³⁸ Ibidem, f. 25v.

³⁹ Esta circunstancia puede tener que ver con ciertos papeles de la Obra identificados como cuadernos del refitor, donde se recogían, a modo de diario, todas las reparaciones que se hacían en las casas y posesiones del refitor. Papeles de Obra, n. 249.

⁴⁰ BCT, Arcayos, v. 1, f. 16v.

⁴¹ B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 280.

Apuntadores

El control de la asistencia y la residencia de los beneficiados lo llevaba a cabo el apuntador, encargado de anotar la hora en la que cada religioso entraba o salía del coro⁴². En función a estas anotaciones, que se hacían en los libros de apuntación, ganaban los beneficiados su ración o distribución, pues el servicio cultural debía hacerse de forma íntegra, condicionándose también a ello la asignación completa, según se manda en los concilios y sínodos, quedando recogido en la norma interna de la corporación⁴³.

Los apuntadores debían tener en cuenta en el registro la exención autorizada de los beneficiados enfermos, mayores o comisionados por el Cabildo para atender los negocios de la Iglesia. No obstante, para evitar fraudes el apuntador o repartidor era obligado a visitar a los enfermos en sus casas, dando cuenta posteriormente al Cabildo. Para el resto, que era excluido del registro, se preveían penas, según los casos.

Los visitadores de vestuarios

Estos visitadores eran elegidos por antigüedad en número de dos el día de los oficios, 22 de diciembre, para supervisar los aspectos relativos a los vestuarios, emolumentos que recibían exclusivamente los canónigos procedentes de los diezmos de pan y vino del arzobispado de Toledo. Posteriormente, esta labor parece que terminó siendo asumida por la contaduría⁴⁴.

Los visitadores de las capillas y capellanías

Debían realizar una inspección espiritual y temporal, vigilando la observancia de lo previsto en la constitución de fundación de estas capillas y capellanías sobre el número de misas que se debían decir y la forma de decirlas, al tiempo que comprobaban la presencia y el estado de los ornamentos y objetos de culto afectos a la misma. En lo primero se hacían las correspondientes pesquisas, tomándose juramento al capellán de las misas que decía y obligándole a firmarlo con su nombre. Lo segundo se hacía sobre un inventario elaborado por orden del Cabildo. Precisamente, en razón de esto último, el 21 de enero de 1531 el Cabildo encomienda a los visitadores y administradores de la Capilla de San Pedro inventariar todos los bienes, plata y ornamentos y otras cosas de la capilla⁴⁵. Este inventario serviría para sacar el listado de los objetos de las posteriores visitas donde, tras las comprobaciones pertinentes, se hacían anotaciones del tipo de: "visto este inventario y comprobado en parte" o "visitado"; y las precisiones o comentarios pertinentes sobre ausencias o desperfectos en cada uno de los objetos inventariados.

⁴² En algunos cabildos, como en Gerona, existía la costumbre de pagar en una moneda particular para cada una de las funciones corales. Al final de mes, se canjeaba la moneda convencional por moneda de uso. Este sistema parecía una forma alternativa a la apuntación de la asistencia (Marqués, 1960, 155-169).

⁴³ Véase S. Villaluenga de Gracia (2009) "La remuneración y el control del servicio cultural en la Iglesia de Toledo (s. XVI)", *Pecunia*, 8, pp. 325-370.

⁴⁴ BCT, MS 42-29, f. 404v.

⁴⁵ ACT, AC, v. 5, f. 27v.

Por uno de los libros de visitas conocemos que el 24 de noviembre de 1534, tras requerir el inventario y visitar la capellanía del arcediano de Guadalajara, el canónigo Rodrigo Ortiz no halló falta, salvo un ornamento de raso colorado con su aparejo. Después de las averiguaciones pertinentes, se comprobó que se había utilizado en el enterramiento del capellán. Acto seguido se pudo acreditar que en su lugar se había dado otro de terciopelo blanco que aparecía en el inventario. Además de esto, el visitador haría jurar al capellán que diría las misas que debía, haciéndole firmar con su nombre, mandando además entregar al capellán un cáliz que estaba en el sagrario y que al parecer era de la capellanía, "*dando fianzas llanas y abonadas*"⁴⁶.

Era frecuente que los visitadores, al advertir las faltas, mandaran a los responsables su restitución, dictando las medidas necesarias para evitar nuevos quebrantos. Así, con ocasión de la visita que Juan de Salazar hacía el 14 de octubre de 1538 a la capellanía de Lucas de las Peñas se advertía en el libro de visitas que había un cáliz quebrado al que faltaba el pie, por lo que mandaba su reparación. Al año siguiente, el 4 de noviembre, cuando Antonio de León visitaba esa misma capellanía, éste comprobó su restitución, anotando en el libro lo siguiente: "*hecho de nuevo y muy bien*". No se mostraba conforme, por el contrario, con las misas que, aunque se decían, "*algunas veces no en los días que es obligado*". No obstante, aclaraba que "*el dicho capellán prometio de ay adelante decir las dichas segun que deue*"⁴⁷.

Al igual que se hacía en otras visitas, a la hora de inspeccionar las capillas y capellanías, los visitadores se hacían acompañar del notario y/o del secretario del Cabildo, que tenía obligación de "*asistir a los visitadores de las capillas (excepto las capillas de los reyes)*"⁴⁸.

Consta la existencia de dos visitadores de la Sacristía General, de la Capilla de San Pedro, de la Capilla de don Pedro Tenorio, de la Capilla Mozárabe, de la Capilla de doña Teresa de Haro, un visitador de la Capilla de Juan López de León, otro de la Capilla de Gutierre Díaz, de la Ermita de Santa Ana y del altar de Nuestra Señora del claustro, que es la de la Hermandad de Capellanes⁴⁹.

También para las *capillas del ambitu*, las dispuestas en el *ámbito* del coro de los beneficiados⁵⁰, solía haber visitadores, dándose a los canónigos por su antigüedad, pero éstos se suprimieron por acto capitular de 4 de abril de 1585, mandándose que hubiese dos de la Sacristía General a los que se daría lo que correspondía a cada uno de los del *ambitu*, que entre unas y otras cosas recibirían 2.450 mrs. cada uno, librados en el refitor el día de la visita⁵¹.

⁴⁶ ACT, OF-55, f. 30r.

⁴⁷ Ibidem, f. 135r

⁴⁸ B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 282.

⁴⁹ BCT, MS 42-29, f. 406r.

⁵⁰ B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 253.

⁵¹ BCT, MS 42-29, f. 406r.

2.1.2. Visitadores de las fundaciones de administración del Cabildo

Los visitadores del Hospital de Santa Cruz

Este Hospital, fundado por el cardenal Mendoza (Bula de fundación de 1 de octubre de 1494), que atendía a niños expósitos, contaba con dos visitadores nombrados por el Cabildo junto al rector cada año de entre los canónigos en mayo. La elección cambió a lo largo del tiempo. Si bien las constituciones del Hospital establecían que debían ser elegidos entre los canónigos prebendados, a mediados del siglo XVI se acostumbraban a elegir tres y luego salía uno por suertes al objeto de evitar sobornos⁵².

Los visitadores se encargaban de inspeccionar el estado del Hospital y su administración para remediar a tiempo cualquier abuso⁵³. Esta inspección se desarrollaba en tres visitas anuales en las que se debía: examinar las dependencias y a los trabajadores; tomar las cuentas; observar la alimentación, cuidados médicos y la crianza de los niños que estaban fuera del Hospital; e intervenir en el nombramiento de los oficiales y en las comisiones para solucionar problemas del Hospital⁵⁴.

Los visitadores del Hospital de la Visitación o del Nuncio

El Hospital del Nuncio, establecimiento del nuncio colector y canónigo Francisco Ortiz (Bula de fundación de 23 de marzo de 1483) para dementes, contaba con dos visitadores que eran elegidos a principios de julio junto con el rector por dos años, debiendo realizar tres visitas al año, además de una mensual acompañado del secretario⁵⁵. También podían ser llamados por el Cabildo para cualquier asunto relacionado con el Hospital, incluidos los económicos. En virtud a esto último, encontramos a los visitadores inspeccionando los inmuebles afectos al patrimonio de la fundación para comprobar su estado o viendo los que se tomaban como garantía de censos consignativos.

En cuestiones contables, los visitadores estaban obligados a revisar las cuentas de gastos ordinarios y extraordinarios cada mes y las anuales por el mes de octubre⁵⁶.

Los visitadores del Hospital de la Misericordia

El Hospital de la Misericordia se considera fundado por doña Guiomar de Meneses, esposa de don Gaitán de Ayala, (donación testamentaria de unas casas en San Ildefonso el 11 de junio de 1455), aunque se tiene noticia de su existencia anterior⁵⁷. Se dedicaba a

⁵² A. Rodríguez González (2002) *El abandono de niños...*, op.cit., v.1, pp. 250-251.

⁵³ S. Ramón Parro (1857) *Toledo en la mano*, Toledo. Ed.facsímil, v.2. Toledo: IPIET, 1978, p. 430.

⁵⁴ A. Rodríguez González (2002) *El abandono de niños...*, op.cit., v.1, pp. 250-251.

⁵⁵ M. Alonso Morales (2005) "Hospital de la Visitación (vulgo Hospital del Nuncio)", *Anales Toledanos*, v. 41, p. 170.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 171.

⁵⁷ Véase R. Izquierdo Benito (1980) "Bienes y rentas del Hospital de la Misericordia de Toledo durante la primera mitad del siglo XV", *En la España medieval*, 1, pp. 169-180; y J. Porres

curar pobres enfermos y heridos, exceptuando los portadores de enfermedades contagiosas y crónicas⁵⁸.

Si nos atenemos a las noticias que da el doctor Ortiz, cada año el Cabildo nombraba dos visitadores para este Hospital. Así, se reconoce en el documento de cesión y donación que hizo doña Guiomar donde deja como administradores del Hospital al Cabildo de la Iglesia de Toledo para que lo manden visitar, "como los dichos señores dean e cabildo visytan las capillas de la dicha yglesia", vigilando con los hermanos del Hospital para que se rija y administre bien, fiel y lealmente, viendo cómo se gastan las rentas⁵⁹.

Los visitadores del Colegio Universitario de Santa Catalina

El Colegio Universitario de Santa Catalina fue fundación del maestrescuela de la catedral toledana y protonotario don Francisco Álvarez de Toledo y Zapata en 1485. Contaba con dos visitadores nombrados por el Cabildo entre los canónigos y, además de supervisar, debían examinar las fianzas de los remates de las rentas y dar su consentimiento junto al maestrescuela y al rector; estar presentes en el juramento del patronato y en las ceremonias de grado; y votar en la comisión para la provisión de cátedras⁶⁰.

Los visitadores debían inspeccionar el Colegio una vez al mes con el maestrescuela, incluida la capilla, el refectorio, los dormitorios y el resto de las habitaciones, pero también controlar el gasto del dinero desde la última visita e interrogar en secreto a cada uno de los miembros de la institución⁶¹.

Los visitadores del Colegio de Infantes

El Colegio de Infantes fue fundación del Cardenal Silíceo (1552⁶²), dedicado a las enseñanzas básicas, contaba con dos visitadores presbíteros, renovándose uno cada año, quedando el nuevo con el antiguo. Debían visitar el Colegio cada tres meses vigilando todos los aspectos espirituales y temporales de la vida del Colegio (moral, religión, estado del edificio, etc.) y entregar un informe al Cabildo pasada la Navidad, estando su remuneración sujeta al cumplimiento de la visita⁶³. Sus observaciones eran trasladadas al cabildo catedral que como administradores perpetuos del Colegio resolvían las acciones

(1992) *El testamento de doña Guiomar de Meneses y el Hospital de la Misericordia*. Toledo: IPIET.

⁵⁸ Véase M^a.S. Gómez Rodríguez (1995) *El Hospital de la Misericordia de Toledo en el siglo XIX*. Toledo: IPET.

⁵⁹ Publicado en Porres (1992) *El testamento de doña Guiomar de Meneses...*, *op.cit.*, pp. 36-37.

⁶⁰ L. Lorente Toledo (1993) "Origen, desarrollo, rentas y patrimonio de la Universidad de Toledo (1520-1845), *Anales Toledanos*, 30, pp. 59-69.

⁶¹ F. Gómez Sánchez (1982) *El sistema educativo de los colegios seculares de la Universidad de Toledo*. Toledo: Ayuntamiento de Toledo, pp. 47-48.

⁶² Aunque el año que se ha venido barajando es 1557, un reciente estudio remonta la fundación a 1552. J.E. López Gómez (2007) *El Colegio de Infantes de Toledo en la Edad Moderna 1552-1808*. Toledo: Grupo Díaz Redondo, p. 104.

⁶³ *Ibidem*, pp. 132-133.

contendientes para que se cumplieran las constituciones, quedando reflejadas éstas en las actas capitulares.

Los visitadores del Colegio de San Bernardino

El Colegio fue fundado por el canónigo y dignidad del capiscol Bernardino Zapata y Herrera en 1568 (Bula del Papa Pío V en 1569). Estaba dedicado a la formación universitaria de estudiantes mayores. Contaba con dos visitadores nombrados por el Cabildo y encargados de visitar el Colegio cuantas veces les pareciese, además de las cuatro veces que recogían las Constituciones: la primera vez pasado el 15 de febrero para tomar las cuentas; y luego por mayo, agosto y diciembre para supervisar el gobierno y corregir fallos⁶⁴.

Los visitadores de la limosna del claustro

La limosna del pan del claustro se daba a diario a las puertas de la Catedral a los pobres que allí acudían. Los aspectos relativos a esta fundación son regulados por el cardinal Mendoza en 1490 a través de unas ordenanzas que preveían el nombramiento anual de un limosnero, encargado entre otras funciones del reparto, junto a dos visitadores. A éstos les incumbía supervisar las características del pan que se repartía, autorizar el reparto de cantidades que superasen lo estipulado, conceder las cédulas de reparto para los pobres vergonzantes, hacer las averiguaciones sobre la verdadera situación de los que lo requerían y revisar y conceder las prórrogas⁶⁵.

2.1.3. Visitadores del sagrario

Elegidos entre ambos coros, el coro del deán y el coro del arzobispo, por votos⁶⁶, debían inspeccionar anualmente el sagrario, la parte interior del templo en que se reservaban o guardaban las cosas sagradas, los objetos de valor y las reliquias a cargo de la dignidad de tesorero y donde en principio se custodiaban las arcas de tres llaves con el efectivo.

En la Concordia de 12 de octubre de 1546⁶⁷, que toman el tesorero y el Cabildo para la mejor gestión de los asuntos de este departamento, se preveía el nombramiento de dos visitadores por el Cabildo entre los canónigos que no estuviesen comisionados para llevar las llaves del sagrario⁶⁸.

⁶⁴ F. Gómez Sánchez (1982) *El sistema educativo de los colegios...*, op.cit., p. 48.

⁶⁵ A. Fernández Collado (1997) "La limosna del pan del claustro en la catedral de Toledo", *Memoria Ecclesiae*, 11, pp. 240-241.

⁶⁶ BCT, MS 42-29, f. 404v.

⁶⁷ ACT, AC, v. 7, f. 171v.

⁶⁸ El acceso al sagrario interior estaba protegido por dos puertas, una de madera y otra con rejas de hierro, con tres llaves. Del cuidado del sagrario interior se ocupaban tres porteros que tenían cuidado de las tres llaves. Por constitución de la Iglesia, una de las tres llaves la guardaba el obrero en nombre del arzobispo, la otra el Cabildo y la tercera el tesorero y sus tenientes, "porque no se permite a ninguno entrar en el atrio o rexistrar su majestad y opulencia sin que vaya acompañado de copia de próceres de la Yglesia". B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 196.

Los visitadores inspeccionaban el sagrario bajo inventario, anotando ausencias, faltas y desperfectos de los objetos. Tras la inspección, estaban obligados a dar relación al Cabildo, recibiendo por su trabajo un ducado que pagaba la Obra y Fábrica, siempre después de que éstos dieran cuenta de su visita y no antes.

A los visitadores del sagrario hay que añadir los visitadores de los depósitos custodiados allí en las arcas de tres llaves, que contenían el excedente de tesorería de las receptorías, como el arca de depósitos del Cabildo, para cuya inspección se nombraban visitadores que debían estar presentes al tomar las cuentas y firmarlas, haciendo relación de ellas siempre antes del día de los oficios⁶⁹.

2.1.4. Visitadores de la obra y fábrica

Para la Obra y Fábrica, organismo encargado de la construcción y reparación del edificio catedral, las constituciones dadas por el cardenal Mendoza (24 de diciembre de 1490) mandaban al Cabildo elegir dos visitadores o asesores, contadores y un escribano por el mes de mayo, entre *“los que conocieren ser mas aviles e suficientes y de mejor zelo y diligencia de las dignidades y canonigos de la dicha sancta yglesia”*. Posteriormente, la elección se remitía al prelado para ser aprobada y confirmada junto a las cuentas del año⁷⁰. A los elegidos les incumbía presenciar la publicación de los remates de las rentas, decidir junto al canónigo obrero, responsable directo de la administración de la hacienda de este organismo, las cosas que se debían reparar o comprar en la Obra y presenciar las cuentas que este último estaba obligado a dar con cierta periodicidad⁷¹.

En 1503 las condiciones impuestas por el cardenal Cisneros para el receptor general de la Obra y Fábrica el canónigo Lucas de las Peñas, encargado de cobrar las rentas y pagar los estipendios de todos los oficiales de este organismo⁷², modifican las atribuciones de los visitadores y demás oficiales y cargos de la Obra⁷³. Las condiciones fueron asentadas por el escribano en el libro de Obra de 1503-1504 en dieciocho apartados para ser trasladadas a los sucesores de este receptor como forzosas⁷⁴. Con estas nuevas normas los visitadores tenían limitada su intervención en la compra del material, quedando ahora bajo el criterio del receptor; mantenían, sin embargo, su obligación de asistir con el obrero a la administración de la hacienda (opinar sobre los arrendamientos de las rentas, aceptar fianzas, etc.); y con las presentes circunstancias, recibir las cuentas del receptor general de la Obra en diciembre en presencia del escribano y del secretario del Cabildo⁷⁵.

⁶⁹ Véase S. Villaluenga (2010) *“Antecedentes y reforma...”*, op.cit.

⁷⁰ Texto publicado por M^a. J. Lop Otín (2003) *El cabildo catedralicio de Toledo en el siglo XV: Aspectos Institucionales y Sociológicos*. Madrid: Fundación Ramón Areces, pp. 528-529.

⁷¹ *Ibidem*, p. 528.

⁷² En concreto, el doctor Ortiz dice de él que era *“un cobrador de las rentas de la fábrica, que paga los estipendios de todos los oficiales, y los demás pertenecientes a la fábrica”*. B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 283.

⁷³ ACT, OF-799, f. 2r.

⁷⁴ *Ibidem*, fs. 2r-3v.

⁷⁵ L. Santolaya Heredero (1979) *La Obra y Fábrica de la Catedral de Toledo a finales del siglo XVI*. Toledo: Caja de Ahorro Provincial de Toledo, p. 27.

Los visitantes asistían a las cuentas para que hicieran justificación de los recaudos conforme a la escritura y relacionaran la razón de la partida⁷⁶.

2.2. Contadores

La actuación del contador en la Iglesia era similar a la de los contadores públicos, que estaban encargados del control y fiscalización de los ingresos y gastos en la hacienda central⁷⁷ y en los ayuntamientos⁷⁸. En relación a estos últimos Rubín Córdoba centra su actividad en tres categorías: control y supervisión, teneduría de libros y tomar las cuentas⁷⁹.

En la Catedral de Toledo, la actuación de los contadores se regía por la constitución dada el 9 de octubre de 1489⁸⁰. De acuerdo a esta norma, los contadores eran elegidos en número de dos entre los miembros del Cabildo. Su actividad se centraba en la confección del libro ordinario del refitorio, donde figuraban todas las rentas por las que se hacía cargo al refitolero, encargado del cobro de las rentas de la mesa capitular y del pago de los gastos ordinarios y de las asignaciones a los beneficiados. Además de este libro debían elaborar el libro extraordinario, tomar la cuenta al encargado del gasto añadido al presupuesto normal que contenía este libro y la cuenta al refitolero y registrar todos los mandamientos del Cabildo.

Además de la fiscalización de las cuentas del refitolero, su actuación se amplía con el tiempo a otros centros catedralicios, encargándose de tomar periódicamente la cuenta a cualquier receptor o responsable del manejo o depósito de cualquier bien o renta, según lo estipulado en cada caso, o a los responsables de las finanzas de los establecimientos de administración del Cabildo, aunque en este último caso la función de los contadores se transfiere a los visitantes. Así, eran éstos los que quedaban obligados por la norma interna de la fundación a tomar la cuenta al receptor, rector, al mayordomo o a cualquiera implicado o responsable del manejo del dinero de la institución.

Por lo que se refiere al ámbito catedralicio, aunque en principio no parece que existiera una ordenación del departamento, actuando los contadores elegidos según lo estipulado por el Cabildo. Es el 17 de diciembre de 1578 cuando la corporación da una serie de

⁷⁶ *Idem.*

⁷⁷ Véase al respecto de ésta E. Hernández Esteve (1988) *Contribución al estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda y sus oficios*. Madrid: Banco de España; y E. Hernández Esteve (1998) "Las contadurías de libros de la Contaduría Mayor de Hacienda a mediados del siglo XVI", *Revista de Contabilidad*, 1, pp. 103-135.

⁷⁸ Véase al respecto de éstos M. García Ruipérez (2005) "Los contadores municipales en la Corona de Castilla (siglos XIV-XVIII)", *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 2, pp. 53-100; y F. Rubín Córdoba (2008) "La contabilidad en el cabildo y regimiento de Sevilla. Del formalismo en el auge de la monarquía hispánica al presupuesto y control de la Ilustración". Valladolid: *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*.

⁷⁹ F. Rubín Córdoba (2008) op.cit., p. 11.

⁸⁰ Texto publicado por M^a.J. Lop Otín (2003) *El cabildo catedralicio de Toledo...*, pp. 523-524.

normas para ordenar la contaduría⁸¹. Casualmente o no, estos años y los sucesivos coinciden con un período de reformas contables en otros cabildos⁸² y en la contaduría pública⁸³.

La ordenación de la contaduría no dejó de lado la reforma en los aspectos relativos al archivo de documentos, habilitándose en julio de 1594 un aposento encima de esta oficina, ubicada en el edificio catedral junto a San Cristóbal, "*para archivo de libros y cosas que cada día son menester*", concluyéndose las obras en octubre⁸⁴.

Las normas de 1578, entre otras cuestiones, mandaban nombrar el día de los oficios dos contadores de entre los canónigos junto a dos mayordomos, cada uno de un coro. Después del primer nombramiento, cada año se debía nombrar un contador en sustitución del más antiguo, procediéndose de la misma forma que con los mayordomos, coincidiendo en la labor el antiguo con el nuevo, lo que facilitaba la formación de este último. Desde entonces, cada uno ejercía su oficio por dos años en el mismo orden que lo eran los visitadores del Colegio de Infantes y del Hospital del Nuncio.

Son varios los autores que destacan de una forma o de otra la capacidad técnica de los contadores eclesiásticos para desempeñar su labor. Esta cuestión no resulta nada extraña, pues se procuraba que los elegidos para estos menesteres fueran los más aptos⁸⁵. Efectivamente, esta capacidad de los eclesiásticos para las cuentas se justifica con su presencia en la censura de las cuentas públicas⁸⁶. Así, Ladero Quesada da noticia de la

⁸¹ ACT, AC, v. 16, fs. 253v-254r.

⁸² J.J. Hernández Borreguero contempla el año de 1588 como clave para la organización de la Contaduría Mayor de la Catedral de Sevilla, que este año camina hacia la sistematización de los medios de comunicación con las reuniones del órgano supremo capitular (cuadernos de contaduría) y catalogación de libros (mediante los *protocolos*). J.J. Hernández Borreguero (2010) "La Contaduría Mayor del Cabildo Catedral de Sevilla en la Era Moderna: Gestión y Censura". La Coruña: *XIV Encuentro de ASEPU*C, p. 4.

⁸³ Véase E. Hernández Esteve (1985) "Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del libro de Caja de Felipe II. Introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592)", *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 221-245; E. Hernández Esteve (1986) *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592)*. Madrid: Banco de España; y E. Hernández Esteve (1988) *Contribución al estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda y sus oficios*. Madrid: Banco de España.

⁸⁴ BCT, MS 42-29, f. 36r.

⁸⁵ Para poner de manifiesto estas cualidades de los contadores de la Catedral de Sevilla, Hernández Borreguero se apoya en la crónica del sacerdote Gómez Bravo (1654) que alaba las aptitudes de los contadores, su "*providencia tan puntual y cuidadosa, que no puede llegar a más en lo humano*", su "*mucha inteligencia y hacienda*", que "*avisan con mucha legalidad*" y que "*tiene mucho cuidado y atención así de la hacienda del Cabildo como de la fábrica y dotaciones*". J.J. Hernández Borreguero (2010) "La Contaduría Mayor...", op.cit., p. 5.

⁸⁶ También el tesorero de la Casa de la Contratación de Indias en 1511, el doctor Sancho de Matienzo, letrado y jurisconsulto, era canónigo de la Catedral de Sevilla. R. Donoso (1996) "Las cuentas y su censura del doctor Sancho Matienzo, primer tesorero de la Casa de la Contratación Sevillana, 1503-1511: un precedente del método de la partida doble", *Ensayo sobre Contabilidad y Economía*, ICAC, v. 1, pp. 293-308.

presencia en ocasiones de obispos que residían en la Corte como tomadores de cuentas⁸⁷.

Los contadores y mayordomos del Cabildo estaban obligados a actuar con presteza y rectitud. De ahí que una vez elegidos, los nuevos contadores a la hora de presidir las cuentas y negocios debían estar perfectamente informados de todo lo tratado en el año anterior, asesorados por uno de los dos canónigos doctorales que, graduados en Derecho canónico o perito en cánones, ostentaban las canonjías de oficio a las que incumbía asesorar jurídicamente al Cabildo. Cada año asistía en las cuentas uno, comenzando por el más antiguo *“porque la presencia de los suso dichos como letrados sera siempre util en todas las juntas”*⁸⁸. En caso de ausencia o enfermedad le sustituía el compañero con la distribución del sustituido⁸⁹.

Las reuniones de los contadores, mayordomos y del canónigo doctoral debían realizarse todos los lunes del año⁹⁰, *post meridiem*, siempre que no hubiese fiesta o cabildo, trasladándose entonces al día siguiente. De estos días, eran los primeros lunes cuando se trataban las cuentas a tomar en el mes y los negocios necesarios⁹¹. Además de estas convocatorias ordinarias, los nombrados *“sean obligados sin estipendio ninguno a juntarse todas las veces que en las juntas de los lunes pareçiese que conviene”*⁹², así como cuando fueran comisionados por el Cabildo para ver las cuentas de años anteriores, sobre todo cuando había indicios de desfalcos o se dilataba el impago de los alcances.

Respecto a la remuneración de los oficiales, cada mayordomo, contador y doctoral ganaba 6.000 mrs. cada año: cada primer lunes de mes, *“teniendo consideración a que en aquel día se a de tractar todo lo que conviniere hazer aquel mes”*, se pagaban 160 mrs. de distribución; y en los demás lunes, 3 reales⁹³. En caso de ausencia *“por qualquiera ocasión que sea aunque sea por enfermedad se reparta entre solos los presentes”*⁹⁴. Por su parte, el notario y el secretario o la persona que lo sustituyese ganaba 1,5 reales cada uno por asistir a las juntas⁹⁵. Todo se pagaba del refitor, haciéndolo efectivo el secretario o el notario en su lugar, cobrando ellos del refitolero las distribuciones del mes, que se pagaban prorata según lo ganado, pasado el último lunes y antes de que terminase el mes⁹⁶.

⁸⁷ M.A. Ladero Quesada (1982) *El Siglo XV en Castilla. Fuentes de renta y Política Fiscal*. Barcelona: Ariel Historia, p. 40.

⁸⁸ ACT, AC, v. 16, fs. 253v-254r.

⁸⁹ Idem.

⁹⁰ Dice el libro de cargos y oficios (1542-s.XVIII) que los contadores se juntaban el viernes primero de cada mes por la tarde a tratar las cuentas que se debían tomar y ordenar sobre ello lo que convenga y lo que se debe hacer en aquel mes disponiendo los días en que se debía entender de ellos. ACT, OF-909, f.7r.

⁹¹ Ibidem, f. 254r.

⁹² Idem.

⁹³ Ibidem, fs. 254v-255r.

⁹⁴ Ibidem, f. 255r.

⁹⁵ Idem.

⁹⁶ Idem.

Por lo que atañe a las funciones del contador de la Obra, en las “Órdenes que han de guardar los ministros y oficiales de la Obra y Fábrica de la Santa Iglesia y sus salarios antiguos y modernos” (1646)⁹⁷ se recogía su obligación de asistir a la oficina por la mañana y tarde, durante las horas del coro, para despachar todos los asuntos, hacer las nóminas de salarios con los descuentos necesarios, registrar lo acordado en las juntas por el obrero y los visitadores, hacer inventario de los utensilios y material, leer las obligaciones a los nuevos ministros, hacer las cuentas del receptor general y tomar la cuenta al mayordomo de la cera⁹⁸.

3. Instrumentos de control físico y contable

La labor de los contadores y visitadores se apoyaba en el uso de ciertos instrumentos de registro, como el inventario que permitía el control físico; y las cuentas tomadas a los encargados del manejo de bienes y rentas de los diferentes centros, confeccionadas por el método contable de cargo y data, que facilitaba la intervención en las cuentas de gestores y depositarios de bienes y rentas eclesiásticas y cuantificaba su responsabilidad, poniendo de manifiesto su papel en la ejecución del presupuesto.

3.1. El inventario

El inventario es un instrumento de control físico básico en la actividad de cualquier sujeto económico. Precisamente, a éste se refieren las *Siete Partidas* (Partida III, Título XVIII) como documento probatorio que el guardador de los mismos no puede contradecir. En el mismo sentido, los tratados contables, por su parte, lo califican como una herramienta imprescindible para el control⁹⁹ porque siguiendo el fundamento de las cuentas, de otra manera no se le podría tomar cuenta al conservador, ni hacerle efectiva la responsabilidad.

En las comunidades religiosas el inventario, además de ser una herramienta imprescindible en las inspecciones físicas de los visitadores, era necesario en el relevo de oficiales y cargos; y para las sustituciones eventuales de los oficios. También era una herramienta fundamental en la toma de posesión de los obispos.

En la Catedral de Toledo el inventario de bienes muebles se prescribía para controlar las cosas del tesoro en las visitas del obispo, en la toma de posesión del tesorero, en las sustituciones de éste por el vicetesorero y a la vuelta del primero¹⁰⁰. De hecho, al tesorero le correspondía:

⁹⁷ Las órdenes se elaboraron conforme a un auto de visita realizado por Francisco Zapata en 1627 y dos realizados por Antonio de Velasco y el licenciado Pedro Zamora Hurtado de 25 de enero y 29 de noviembre de 1644. L. Santolaya Heredero (1979) *La Obra y Fábrica de la Catedral...*, op.cit., p. 21.

⁹⁸ *Ibidem*, pp. 29-30.

⁹⁹ A. Pietra (1586; 1978) *Indirizzo de gli economi*, Mantova. London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales, cap. 6.

¹⁰⁰ Según sostiene R. González Ruiz, aunque ésta era la norma estatutaria, la elaboración del inventario nuevo era un acontecimiento poco común que se hacía más en las visitas canónicas de los arzobispos que en la renovación del tesorero. Incluso era posible que el

“...tener cuidado e inventario de todas las cosas que ay en el sagrario ansi de reliquias, plata, ornamentos, joyas y finalmente de todo lo que esta de las puertas a dentro del sagrario de tal manera que cada cosa este bien y pulidamente en su lugar, con toda pulçia y los ornamentos con que el culto divino se celebra muy limpios, y olorosos probetura a tres clerigos prebiteros de buena fama que sean soliçitos para que sean sacristanes los quales tendran cuydado de haçer y cumplir con toda diligencia el offiçio uno de pos de quien el mas se fiare sera viçetesorero”¹⁰¹.

También se hacía inventario de los libros, escrituras, privilegios y otros documentos del Archivo; y de los utensilios y ornamentos de las capillas, capellanías y fundaciones. Estos últimos eran la base de las inspecciones de los visitadores, pues sobre ellos se anotaban las faltas y destrozos que se observaban en los objetos, para comprobar y acreditar en la posterior visita la restitución mandada.

El inventario de inmuebles y rentas no era tan necesario como el anterior, según justifica Fray Luca Pacioli en su *Summa*, porque los inmuebles y rentas eran más difíciles de perder que los muebles.

“En primer lugar, habrá que establecer un Inventario minucioso de esta manera: escribirá en un folio o en un libro aparte todo aquello que posea en el mundo, tanto en bienes muebles como inmuebles, empezando siempre por las cosas de mayor valor o más fáciles de perder, como el dinero constante, joyas, plata, etc., porque los bienes inmuebles, como son las casas, las tierras, las lagunas, los valles, las pesquerías y similares no pueden perderse como los bienes muebles”¹⁰².

A pesar de tener menos importancia que el de bienes muebles, en la Catedral también se hacían inventarios de inmuebles y rentas, memorias y libros becerros, como las memorias de las posesiones del refitor, el Becerro de diezmos, el Becerro de la Obra y Fábrica, etc. En ellos se aportaba cualquier detalle (lugar, proximidad, cantidad, cualidad, valor, contratos, notarios y cosas similares) para su identificación y para facilitar la inspección. Así, se pediría la elaboración de un libro tipo Becerro de las posesiones capitulares “porque en el del refitor¹⁰³ muchas vezes no hallan las posesiones por no estar puestas en

tesorero que debía realizar la entrega estuviera ausente (promoción, fallecimiento, etc.) o el nuevo hubiera sido nombrado desde Roma, entonces se seguía un procedimiento expeditivo, haciéndose la toma de posesión mediante la reutilización del inventario anterior al que se adicionan los nuevos objetos. R. González Ruiz (1998) “Evolución histórica de la Biblioteca Capitular de Toledo” en M^a.L. López- Vidriero y P.M. Cátedra *El libro antiguo español: Coleccionismo y bibliotecas (siglos XV-XVIII)*, Universidad de Salamanca, pp. 247-248.

¹⁰¹ BCT, MS 42-29, f. 225v.

¹⁰² L. Pacioli (1494; 1994) “De las cuentas y las escrituras”, *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proporcionalita*, Venecia. Madrid: AECA, cap. 2.

¹⁰³ Se refiere al libro de posesiones del refitor que cada año elaboraba el notario del Cabildo informando al refitolero de los importes de los remates de las posesiones para facilitar su cobro.

*sus propios barrios y por ventura si tuvieran estas señas excusaran el trabajo de buscarlas, y parece convendría que el tal libro se escribiese de seis a seis años*¹⁰⁴.

La conservación de los bienes inmuebles y rentas se vinculaba a la seguridad de las escrituras de propiedad y privilegios, actuándose en ello escrupulosamente. Por eso el Cabildo extremaría las medidas de seguridad en las dependencias destinadas al archivo de documentos y elaboraría inventarios de escrituras, obligando a registrar las entradas y salidas de documentos e incluso exigiendo fianzas o forzando al escribano en caso de traslado de algún documento que acudiera al depósito a hacerlo, evitando que se sacara el original.

3.2. El Cargo y data

Al cargo y descargo hace mención el racionero Pedro Sánchez (1584) en su *Arbol de consideración y varia doctrina* al tratar la *"cuenta estrecha que a de dar que recibe mucho"*, entendiéndose esto en el contexto de la cuenta que ha de dar el cristiano de los dones que recibe de Dios¹⁰⁵: *"Y de la mayoria y prehemencia desta dignidad, se puede inferir la mayor cuenta que ha de dar a Dios [...] porque tanto crece la obligacion de la virtud, quanto crecen las razones de los bienes que recebimos"*¹⁰⁶. Concluye el autor con lo siguiente:

*"Y como en estos imperios, reynados y dignidades del mundo aya tantos estropieços y peligros, no sabe el hombre como caminara por ellos, ni si tendra la habilidad, y suficiencia que requieren, y por consiguiente no se puede saber que tal sera la cuenta que se ha de dar a Dios destos estados tan preheminentes, y como saldra el cargo y descargo"*¹⁰⁷.

En el mismo sentido que el espiritual, los contadores al tomar la cuenta al receptor o depositario le hacían primeramente cargo y obligación del bien o derecho recibido; y luego descargo y razón de lo que demostraba o justificaba conservar, haber pagado o empleado al final. La diferencia constituía el alcance normalmente en contra del sujeto, por ser lo recibido superior a lo empleado, estando éste obligado a hacer finiquito y depósito del bien o importe por el que era alcanzado.

El cargo y data, según reconocía Diego del Castillo en su *Tratado de Cuentas* (1522), del que Caunedo del Potro dice que es más jurídico que contable¹⁰⁸, era una de las tres formas de llevar la *cuenta y razón*. Éstas eran: a) data y recibo; b) *"deve y deve aver"*; y c)

¹⁰⁴ ACT, OF-909, f. 11r.

¹⁰⁵ Este sentir religioso estuvo presente en los tratados contables y se ponía de manifiesto en las invocaciones sacras en los libros de cuentas. Véase Lanero, J.J y E. Ortega (2007) "De cómo rendir cuentas a Dios y a los hombres: Las invocaciones sacras en los libros de cuentas del renacimiento inglés", *Pecunia*, 4, pp. 143-154.

¹⁰⁶ BCLM, FA, 4-8661, f. 32r.

¹⁰⁷ Idem.

¹⁰⁸ B. Caunedo del Potro (2003) "Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El tratado del licenciado Diego del Castillo", *HID*, 30, p. 146.

cargo y data¹⁰⁹. Coincidió el tratadista con Irson (1678) que las tres formas pretendían alcanzar el mismo fin, aunque cada una de ellas presentara ventajas y desventajas sobre las demás¹¹⁰.

Hernández Esteve sostiene que “el Cargo y Data no constituye, en realidad, ningún sistema, pues, en efecto, no se inserta en un marco previo y global que defina unos objetivos, delimite un entorno y establezca un juego de relaciones”¹¹¹. Los aspectos relativos al mismo proceden de las conclusiones extraídas del estudio sobre la gran cantidad de libros de cuentas de estas características que se conservan y de las alusiones que a él se hace en los tratados contables, pues no existe un tratado específico sobre el cargo y data y los que se conocen son textos insertos en libros de objetivos más amplios¹¹².

En la Iglesia de Toledo el cargo y data era la forma habitual que utilizaban los contadores para tomar la cuenta a gestores y depositarios o cualquiera involucrado en el manejo de bienes o rentas eclesiásticas. Así, los contadores comenzaban el cargo (conjunto de partidas y cantidades que uno ha recibido y que debe dar salida) y el descargo (empleos o pagos justificados y los cargos que se probaban como incobrables y que eran condonados o aplazados para ejercicios posteriores¹¹³). De la diferencia entre ambos resultaba el alcance, habitualmente en contra del sujeto responsable. Éste debía hacer efectivo en el plazo establecido dicho importe con las pagas del alcance, aunque en caso de continuidad en el puesto se incorporaba al cargo del año siguiente¹¹⁴.

Lo anterior se ajustaba a un proceso de rendición de cuentas en el que Jouanique, tras la lectura de textos latinos, diferencia cuatro fases¹¹⁵:

- a) Examen de justificantes (*legendas offerre rationes*)
- b) Verificación de las cifras (*computandas offerre rationes*)
- c) Pago del saldo en efectivo (*reliqua solvere*)
- d) Liquidación de la cuenta (*suscribere rationes*)

¹⁰⁹ Véase J.M^a. González Ferrando (1988) “De las tres formas de llevar cuenta y razón según el Licenciado Diego del Castillo, natural de Molina”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 17, 55, pp. 187-222.

¹¹⁰ *Ibidem*, pp. 186-200.

¹¹¹ E. Hernández Esteve (2007) “La Contabilidad por cargo y data...”, op.cit., pp. 185-186.

¹¹² *Ibidem*, p. 55.

¹¹³ Las partidas anuladas del cargo en la cuenta del refitor figuraban bajo el título de “descargos que se hacen al dicho refitolero que no se an de tornar a cargar” (ACT, OF-1207, f. 127v), “descargo de deudas que se le suspenden deste año de 1549 que se an de tornar a cargar” (ACT, OF-1207, f. 126r), “descargos de años pasados que le fueron cargadas y se le mandaron suspender este año se an de tornar a cargar” (ACT, OF-1207, f. 126v), etc.

¹¹⁴ J.M^a. González Ferrando (1956) “Gaspar de Texada, precursor de la Teneduría de libros en España”, *Técnica Económica*, 2, p. 42.

¹¹⁵ P. Jouanique (1987) “La regla *quien recibe, debe*: una herencia de antigua raigambre en la contabilidad moderna”, *Técnica Contable*, 461, p. 248.

Este proceso es seguido por los contadores capitulares con algunas variantes. Así, en el contexto de la primera fase, al elaborar el cargo de la cuenta no era frecuente exigir comprobación del que rendía cuentas, limitándose los contadores a cargar al receptor los derechos en gestión de cobro. No así, en el caso de entrega de efectivo, donde se procedía al recuento. Por el contrario, en ambos casos sí era necesario para el que rendía cuentas la exhibición de los justificantes de pago para la composición del descargo.

Si la segunda fase no necesita explicación, centrándose en la verificación aritmética de las cantidades (suma de ingresos y deducción de pagos), en la tercera fase (pago del efectivo, evitando faltas en la caja) y en la cuarta fase (redacción del escrito de finiquito con fecha, sumas y saldo final) se centra la sustancia de este proceder que recuerda al *derecho de obligaciones* y justifica la regla de *quien recibe, debe*. Es decir, el presentador de la cuenta es deudor del saldo, que es la deuda que resulta de su gestión, porque el saldo es el excedente de los cobros sobre los pagos y, por tanto, *quien recibe, debe*¹¹⁶.

El mismo criterio se empleaba para tomar la cuenta al conservador de cualquier bien en el momento de su renovación o sustitución y partiendo del inventario. Así, la cuenta por cargo y data se elaboraba haciendo al saliente cargo de todo lo recibido cuando entró y descargo de lo que permanecía cuando salió o cuya ausencia justificaba, respondiendo así de las faltas o pérdidas desde su entrada, por las cuales era alcanzado.

Al cierre de la cuenta, el alcance debía ser firmado en presencia del notario o/y del secretario del Cabildo. En concreto, la normativa interna mandaba al secretario estar presente cuando los contadores tomaran la cuenta del refector, las de los hospitales, colegios, memorias y capillas cuya administración correspondía al Cabildo, la de los receptores de vestuarios y la de los receptores particulares y general del subsidio¹¹⁷.

La firma al cierre de la cuenta comprometía al gestor o depositario por el importe del alcance, cuando éste era en contra. Esta cuantía cuando se pagaba se solía depositar en las arcas de tres llaves que el Cabildo, la Obra y Fábrica y otros establecimientos y fundaciones de administración del Cabildo (hospitales¹¹⁸ y colegios¹¹⁹) mantenían inicialmente en el sagrario de la Catedral. Sin embargo, no siempre se pagaba el alcance, depositando el alcanzado algunas joyas y otros objetos de valor en garantía.

El empleo del cargo y data no excluyó la partida doble, pues mientras que el primer método era utilizado por los contadores para tomar la cuenta, la partida doble podía ser el método contable al uso en la actividad económica diaria en los diferentes departamentos catedralicios, como se puso de manifiesto para la receptoría general de la

¹¹⁶ *Ibidem*, p. 250.

¹¹⁷ ACT, OF-909, f. 4v.

¹¹⁸ Así se reconoce, por ejemplo, el 12 de marzo de 1608 al mandar el Cabildo que el dinero que debía Fonseca, receptor del Hospital de Santa Cruz, se pusiera en el arca del sagrario (ACT, v.24, f. 177v).

¹¹⁹ En el sagrario se custodiaba el arca de tres llaves del Colegio de Infantes que contenía el efectivo, el libro de depósito, las constituciones, escrituras y los privilegios originales, custodiando las llaves los dos administradores y el rector (ACT, AC, v.12, f. 268v).

Obra y la receptoría de vestuarios en la Catedral de Toledo en 1533-1539¹²⁰ y para el depositario del arca del Cabildo en torno a 1591-1613¹²¹. Así, con la partida doble plenamente asentada en la Iglesia de Toledo, el método de cargo y data se mantuvo porque se ajustaba a la necesidad de controlar la actuación de cualquiera encargado del manejo de rentas. La misma razón que justificaba su empleo en el control de los funcionarios o cualquiera involucrado en la recepción, entrega y custodia de bienes o dineros públicos¹²².

Si con la partida doble se podía conocer en cualquier momento el estado de los derechos de cobro, de las obligaciones de pago y del estado de la caja, con el cargo y data se controlaba la actividad del receptor o del depositario, cuantificando su responsabilidad al final de la gestión. A esto se refiere Hernández Esteve cuando señala al respecto de los dos métodos contables lo siguiente:

“En principio puede parecer que ambas motivaciones son similares e indiferentes, pero lo cierto es que, según la motivación primaria que se quiera satisfacer, el desarrollo de las anotaciones contables adoptó características específicas, que se fueron plasmando en dos sistemas distintos de contabilidad”¹²³.

Según lo visto hasta el momento, el método cargo y data cuantificaba la responsabilidad del receptor o cajero o del depositario. En cambio, la contabilidad por partida doble iba más allá y ofrecía detalle de las operaciones, de los titulares de las cuentas y la relación con todos, conteniendo un juego de cuentas completo¹²⁴.

En cuanto al refrendo, mientras que en el cargo y data se firmaba la cuenta, en la partida doble no, lo que justifica que se insistiera en este último caso en garantizar la autenticidad de las cuentas para que pudieran servir de prueba, a diferencia del cargo y data que no preocupaba en absoluto¹²⁵.

Todo lo anterior puede dar a entender que lo que hacían los contadores con el método de cargo y data o descargo era una cuenta firmada por las partes en presencia del secretario que comprometía al receptor o al depositario por el saldo de su cuenta. Este saldo, tal y como quedó demostrado para el depositario del arca del Cabildo (1591-1613), coincidía con el importe del depósito. Lo que ponía de manifiesto, que la cuenta se refería a la cuenta de caja, que al adquirir personalidad propia se convertiría en el receptáculo para el almacenamiento de monedas, viéndose ésta como receptor y pagador¹²⁶.

¹²⁰ S. Villaluenga (2005) “La aparición de la partida doble...”, op.cit.

¹²¹ S. Villaluenga (2010) “Antecedentes y reforma...”, op.cit.

¹²² E. Hernández Esteve (2007) “La Contabilidad por cargo ...”, op.cit, p. 163.

¹²³ E. Hernández Esteve (2005) “Reflexiones sobre la naturaleza...”, op.cit., p. 102.

¹²⁴ *Ibidem*, p.120.

¹²⁵ E. Hernández Esteve (2007) “La Contabilidad por cargo y data...”, op.cit., p. 222.

¹²⁶ J.J. Lanero y E. Ortega (2006) “Métodos didácticos y sistemas de aprendizaje: Teneduría de Libros y Partida Doble en Inglaterra (siglos XVI-XIX)”, *Pecunia*, 3, p. 61.

La contabilidad por cargo y data se entendía en un sentido legalista, sustentada sobre hechos o sucesos que, a efectos legales, pudieran considerarse como prueba, concepto que pudiera estar relacionado con el programa de investigación legalista en Contabilidad de Cañibano y Gonzalo¹²⁷.

4. La actuación de los contadores

Siguiendo la doctrina del Concilio de Trento, a rendir cuentas estaban obligados los administradores eclesiásticos, seculares de la fábrica de cualquier iglesia, catedral, hospital, cofradía, limosna o lugar piadoso cada año ante el superior (s. XXII, Decreto Reforma, c. 9). Igualmente, se reconocía en tratados contables, como el de Diego del Castillo (1522), la rendición de cuentas para mayordomos, receptores, síndicos y ecónomos, limosneros, rectores, tesoreros, gobernadores y administradores de los bienes de las iglesias, monasterios, hospitales y prelados.

Los tratados contables dedican algunos de sus capítulos a la rendición de cuentas. Así, para la contabilidad eclesiástica el benedictino Ángelo Pietra dedica tres capítulos de su tratado, *Indirizzo de gli economi* (1586), a este asunto: capítulo 62. "*Come si diano i conti fra anno a i Padri Superiori, del Monastero, ai Reuerendi Padri Visitatori, e ai Reuerendi Giudici del Cap.*"; capítulo 64. "*Conti che s'hanno, a dare in caso di morte del Padre Celleraro*"; y capítulo 65. "*Come debba dare i conti il Padre Celleraro mutato fra anno, e quello che debba fare il successore*".

Más allá de lo prescrito en los tratados y por lo que se refiere a la norma en uso, podemos decir que la forma de rendir cuentas en la Iglesia de Toledo era similar a la empleada en otras catedrales en España, como Segovia¹²⁸, Barcelona¹²⁹, Huesca¹³⁰, Córdoba¹³¹, Sevilla¹³², etc.

En la Catedral de Toledo los contadores tomaban la cuenta periódicamente a los responsables de cada centro o receptoría (centros de responsabilidad), donde se manejaba particularmente el dinero en efectivo de cada lote de rentas sujeto a un fin o misión concreta, existiendo una caja propia a cargo del denominado en general receptor o cajero nombrado únicamente para receptor o recibir las rentas y distribuirlas¹³³; o de un

¹²⁷ L. Cañibano Calvo y J.A. Gonzalo Angulo (1995) "Los programas de investigación en contabilidad". Cádiz: *I Jornadas de Trabajo sobre Teoría de la Contabilidad* de ASEPUC.

¹²⁸ M. Santamaría (1982) "La organización de la gestión...", op.cit., p.517; y M.A. Cillanueva de Santos (2008) *Análisis de los libros de Fábrica de la Catedral de Segovia: 1524-1699*, Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense.

¹²⁹ P. Fatjó Gómez (1999) "Organización y gestión de una hacienda eclesiástica en la Cataluña del XVII: la catedral de Barcelona", *Revista de Historia Económica*, 17, 1, p. 105.

¹³⁰ J.M. Latorre Ciria (1992) *Economía y Religión. Catedral de Huesca. Rentas y Distribución Social (Siglos XVI-XVII)*. Zaragoza-Huesca: Institución Fernando el Católico, p. 23.

¹³¹ I. Sanz Sancho (2000) "El cabildo catedralicio de Córdoba...", op.cit., p. 205.

¹³² J.J. Hernández Borreguero (2002) *El Cabildo Catedral de Sevilla...*, op.cit.

¹³³ En el Monasterio de Valbuena (S.XV) existían dos cajeros encargados de recibir y distribuir el dinero que llegase al monasterio, quedando obligados a rendir cuentas una o más veces

depositario, encargado de la custodia de un objeto o efectivo. A ambos no les incumbía la administración, es decir, no tenían el encargo de beneficiar o tratar la hacienda, ni ejercían autoridad sobre estos bienes o rentas, pues ésta correspondía al órgano ejecutivo, el Cabildo.

El Cabildo controlaba la actividad de las receptorías y depósitos a través de los contadores, asegurándose de que en el caso de la renta se cumpliera su objeto, que era mantenerla, percibirla, guardarla y colocarla debidamente¹³⁴. De esta forma con la rendición de cuentas se garantizaba la fidelidad del agente¹³⁵, al modo que reconoce Jouanique se hacía en los primeros tiempos cuando el objeto del sistema contable en una economía descentralizada era precisamente éste, el de garantizar el buen uso de los recursos, convirtiéndose la rendición de cuentas en la expresión que designaba la función contable en general¹³⁶.

4.1. La rendición de cuentas

Los contadores estaban obligados a ver las cuentas de la hacienda de la Iglesia cada año junto a los mayordomos, el notario y el secretario del Cabildo. A este respecto, las constituciones de 28 de junio 1539 dadas por el cardenal Tavera mandaban que junto a los contadores se diputasen dos personas para que vieran la cuenta del receptor de vestuarios¹³⁷, del refitolero, del repartidor, del granero¹³⁸ y del subsidio¹³⁹. Y el doctor Blas Ortiz reconocía que cada año el Cabildo nombraba a *“quatro que presiden las razones o quentas”*¹⁴⁰.

Los contadores tomaban las cuentas a los receptores por regla general cada año y antes de la renovación del cargo u oficio, al objeto de asegurar el correcto empleo de las rentas y cuantificar la responsabilidad del gestor hasta ese momento. Así, en el Cabildo, según las constituciones mencionadas más arriba, eran objeto de control contable:

- a) El receptor de vestuarios, al que se refiere el doctor Ortiz cuando dice: *“Ay también un receptor de las rentas de los vestuarios, esto es la décima parte de todos los diezmos de trigo y vino, que pertenece sólo a los canónigos, y aviendo residido se distribuye entre ellos”*¹⁴¹.
- b) El refitor o refitolero, encargado de las rentas de la mesa capitular y del refitor. En concreto, el doctor Ortiz dice: *“Ay también un refector, que tiene cuidado de cobrar*

al año, según lo estimase el abad o superior. L. Maté (2008) “Cuentas del Monasterio de...”, op.cit., p. 2.

¹³⁴ J. Montañés (1964) “El deber de conservación...”, op.cit., p. 193.

¹³⁵ A este respecto véase J.J. Lanero y E. Ortega (2007) “De aprendiz a mercader: el factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI”, *Pecunia*, 5, pp. 145-180.

¹³⁶ P. Jouanique (1987) “La regla quien recibe, debe:...”, op.cit., p. 256.

¹³⁷ ACT, FS, I.2, c.41, f. 17v.

¹³⁸ Idem.

¹³⁹ Ibidem, c.42, f. 19v.

¹⁴⁰ B. Ortiz (1549; 1999) *Sumi Templi Toletani...*, op.cit., p. 280.

¹⁴¹ *Ibidem*, p. 283.

- de los deudores todas las rentas de la mesa capitular, o refectorio de dicha iglesia y pagar a los beneficiados de ella*¹⁴².
- c) El repartidor, que era *“un distribuidor, o divisor, a cuio oficio pertenece tener cuenta y razón con todos los beneficiados del coro, para distribuir a cada uno de ellos la parte que tocara según la residencia que ubiere hecho*¹⁴³.
- d) El receptor del grano, que tenía por encargo cobrar el grano de las rentas de la mesa capitular y pagar a los beneficiados. El doctor Ortiz dice al respecto: *“Ay también un granero que tiene a su cargo pagar enteramente a cada uno de los beneficiados de la Iglesia la porción de trigo y sal distribuyda por el secretario*¹⁴⁴.
- e) Los receptores particulares y el receptor general del subsidio y excusado.
- f) Otros receptores de capillas y capellanías, así como receptores y rectores de hospitales y colegios bajo tutela y administración del Cabildo.

Este sistema de control era similar al que se empleaba en la Administración Pública, donde los ingresos fiscales, como las rentas eclesiásticas, circulaban entre las manos de un gran número de recaudadores, gestores, receptores, etc. La actividad de éstos, como la de los receptores eclesiásticos, requería de un control contable, articulado, nuevamente, a través de un acto de rendición de cuentas requerido para comprobar la gestión de los recursos¹⁴⁵. El método utilizado en estos casos también era el de cargo y data.

Las cuentas del receptor de vestuarios

Durante todo el mes de octubre los contadores sumaban y corregían los vestuarios para que en la mayor brevedad posible se hiciera el reparto, echándose las suertes¹⁴⁶ de manera que los canónigos cobraran lo antes posible y antes de que el arrendador lo gastase¹⁴⁷. Al mismo tiempo, debían revisar las cuentas, supervisar si el receptor había pagado las deudas, bajo pena de perder éste su salario antiguo de 10.000 mrs.

Por otra parte, las personas diputadas con los contadores debían ver los libros del receptor de vestuarios, sacar las *“ventanas”*¹⁴⁸ y hacer pagar cualquier deuda a las personas que lo *“hubiesen de haber”*, instando al receptor a hacer efectivos los pagos, ejecutando en él y en sus fiadores las obligaciones que sobre ello tenían contraídas¹⁴⁹.

¹⁴² *Ibidem*, pp. 283-219.

¹⁴³ *Ibidem*, p. 283.

¹⁴⁴ *Idem*.

¹⁴⁵ No obstante, sobre este particular dice Miguel Ángel Ladero Quesada que ya desde el siglo XIII se advertía cierto desorden e improvisación a la hora de tomar las cuentas. M. A. Ladero Quesada (1982) *El Siglo XV en Castilla...*, *op.cit.*, p. 40.

¹⁴⁶ Un sorteo por el que se adjudicaban los diferentes lotes de rentas, previamente igualados, entre los canónigos que habían cumplido con su residencia anual el año anterior.

¹⁴⁷ ACT, OF-909, f. 8v.

¹⁴⁸ El término *“ventanas”* es posible que se refiriera a las deudas generadas en estas receptorías.

¹⁴⁹ ACT, FS, I.2, c.41, f. 17v.

La cuenta del refitor y del repartidor

Los contadores debían comenzar el cargo de la cuenta del refitor cada año en mayo hasta acabarlo¹⁵⁰. Estos cargos se tomaban del dinero y gallinas a recaudar de los derechos que generaban los bienes y rentas de la mesa capitular.

Consignados los cargos del refitor, se comenzaba la cuenta del repartidor del año pasado, considerando los importes que éste recibía del primero cada año para repartir entre los beneficiados y que componían el cargo de esta cuenta. Posteriormente, el descargo del repartidor se hacía con todos los importes que *"pareciere haber gastado conforme a sus libros"*¹⁵¹. El hecho de concluir con éxito la cuenta del repartidor era fundamental porque *"del fenecimiento desta depende acabarse bien la del refitor"*¹⁵². La cuenta finalizaba con el alcance por diferencia entre el cargo y el descargo. Así, una vez concluida la cuenta del repartidor, los contadores debían sacar las *"ventanas"* que de ella se debiesen *"y se traiga la relacion dellas al cabildo y allí se lea para que cada beneficiado a quienes se deuieren las sepan"*¹⁵³.

Al cerrar la cuenta del repartidor, los contadores retomaban la cuenta del refitor para fenecerla, concluyendo el cargo con toda la renta de la mesa capitular contenida en el libro de posesiones que elaboraba el notario. En este libro figuraban los derechos de cobro surgidos de los remates y lo que pertenecía al Cabildo de administraciones, penas impuestas por incumplimiento de asistencia y residencia de los beneficiados, semanas y lo que hubiese venido de cargo extraordinario. Seguidamente, al refitor se le hacía descargo de los maravedís y gallinas que hubiese pagado a los beneficiados y los gastos de misas, gastos de capellanías, gasto del repartidor, salarios, libramientos y todo lo demás, según apareciese escrito en el libro de beneficiados. Después del descargo se fenecía la cuenta con el alcance, a favor o en contra del refitor, según fuera el cargo menor o mayor al descargo o data, respectivamente. Lo normal es que el alcance fuera en contra. En tal caso el refitor quedaba obligado a pagar al Cabildo la cuantía del alcance que posteriormente se repartía. Para ello se ordenaba a los contadores que sacasen una relación de misas que estuviesen pendientes de decir para que se hicieran decir, recibíendosele en cuenta; y las *"ventanas"* que, según el libro, se debiesen a los beneficiados para que se pagasen. Una vez que los contadores tomasen las cuentas y sacasen las *"ventanas"* del libro del refitor, el Cabildo ordenaba que los libros del refitor se depositasen en el Archivo. Este depósito debía efectuarse cada año¹⁵⁴.

La cuenta del receptor del grano

Los contadores, además de la cuenta al refitor, debían tomar por el mes de noviembre de cada año la cuenta al receptor del grano o granero. Para elaborar dicha cuenta los contadores obligaban al receptor a traer todas las *tazmías* de pan que perteneciesen al granero. Estas *tazmías* eran las relaciones o cuadernos en que se anotaban los granos a

¹⁵⁰ ACT, OF-909, f. 7r.

¹⁵¹ Ibidem, f. 7v.

¹⁵² Idem.

¹⁵³ ACT, AC, v. 16, f. 254r.

¹⁵⁴ ACT, AC, v. 11, f. 104v.

recoger. Por ellas se le hacía el cargo, descargándosele a continuación los situados o cantidades de grano que debía restar porque el Cabildo tenía obligación de pagarlas. Luego se procedía a distribuir el sobrante entre los beneficiados, según las pautas que daba el repartidor de raciones de pan y sal, y a sacar las “ventanas” tanto de pan como de sal para que se pagasen.

La cuenta de las capillas y capellanías

En mayo, al tiempo en que empezaban la cuenta del refectorio, los contadores elaboraban las cuentas de las memorias de doña Teresa de Haro, Juan López de León y Gutierre Díaz, que constituían cuenta por sí mismas, haciéndose su cargo y descargo¹⁵⁵. Aunque como decimos se tomaban aparte, eran de responsabilidad del refectorio, resultado el alcance en contra o a favor del mismo.

Además de las cuentas anteriores vinculadas al refectorio, los contadores debían tomar la cuenta a los receptores y rectores de las capillas cuyas rentas no estaban afectas a la Mesa, ni eran de la incumbencia del refectorio, pues mantenían administración autónoma. Entre éstas estaban la Capilla de don Pedro Tenorio y la Capilla de San Pedro y la memoria de don Alfonso de Fonseca, cuyas cuentas elaboraban los contadores en el tiempo que disponían sus constituciones¹⁵⁶.

Para la Capilla de don Pedro Tenorio cada año por el día de los oficios, 22 de diciembre, se elegía capellán mayor entre los canónigos (cada año de un coro), que debía ser presbítero. Éste debía atender la administración al año siguiente, residiendo en todos los oficios de esta capilla y ganando los emolumentos y provechos que ganaban los capellanes, sin estar obligado a decir misa ni a llevar distribución por ello. En el desempeño de su actividad económica, debía hacer cobrar los bienes y rentas del año, dando cuenta anual al día siguiente de la fiesta de San Blas o cuando se le pidiese¹⁵⁷.

La cuenta de las fundaciones de administración del cabildo

El Cabildo intervenía en la fiscalización de las cuentas de los establecimientos en los que tenía responsabilidad administrativa, entre otros del Hospital de la Visitación o del Nuncio de acuerdo a la forma y plazos reconocidos en sus constituciones. Atendiendo a lo dispuesto en esta norma, las cuentas se debían tomar al receptor del Hospital a final del año, aunque se reconocía que era mejor tomarlas por tercios, cada cuatro meses, haciéndolo por cargo y descargo ante un notario, calculando el alcance para que la cuenta se hiciera verdadera y al final del año hacer la cuenta final y asentarla en el libro¹⁵⁸.

Por lo que respecta al Hospital de Santa Cruz, el receptor debía rendir cuentas al contador del Cabildo normalmente en mayo, dando relación de los importes en dinero o

¹⁵⁵ ACT, OF-909, f. 7r.

¹⁵⁶ *Ibidem*, f. 9r.

¹⁵⁷ ACT, OF-909, fs. 327v-328r.

¹⁵⁸ F. de San Román (1931) “Autobiografía de Francisco Ortiz y Constituciones del Hospital del Nuncio de Toledo”, *BRABACHT*, 13, p. 96.

en especie aportando todos los recibos, libros y otra documentación acreditativa¹⁵⁹. A pesar de lo previsto en las constituciones, en este establecimiento, como en otros, parece que no siempre las cuentas se tomaban en el tiempo que se estipulaba. De hecho, el 7 de abril de 1587 el Cabildo mandaba que se escribiera al señor Alonso de Mendoza increpándole por el retraso en las cuentas de este hospital correspondientes al año en que había sido rector, pues el tiempo apremiaba y las quejas de los visitadores ya habían llegado al Cardenal. Por lo que el Cabildo para evitar males mayores ordenaba que se dieran estas cuentas, aunque fuera a través de un criado del propio Hospital que, al parecer, las entendía y podía ir a darlas¹⁶⁰.

Las cuentas de los receptores particulares y del receptor general del subsidio

El Cabildo nombraba dos contadores para los asuntos del subsidio, encargados de tomar las cuentas a los receptores particulares, recaudadores de la imposición real en todos los lugares del arzobispado; y al receptor o colector general en el que se centralizaba el cobro de las rentas de toda la diócesis.

Son las constituciones de 1539 dadas por el cardenal Tavera las que ordenan algunos aspectos administrativos y contables relativos a esta imposición y a sus oficiales, mandando primeramente que se diputasen dos personas para que tomasen las cuentas a los receptores de los subsidios pasados, de manera que el deán o presidente tuviese cargo de ejecutar los alcances en caso de que existiesen contra el que responsable. También se mandaba que se buscasen todos los registros de los subsidios antiguos y modernos y se pusiesen en el sagrario encuadernados para dar cuenta por ellos a los que se agraviasen¹⁶¹.

El procedimiento para tomar las cuentas en este caso era el mismo que el empleado para tomar las cuentas a todos los receptores mencionados. Así, los contadores a la hora de elaborar la cuenta de los receptores particulares del subsidio lo debían hacer por cargo y descargo. El cargo en contra se componía con lo que correspondía cobrar según la copia. El descargo lo formaban los pagos vinculados a la cobranza. La diferencia entre el cargo y descargo constituía el alcance o el importe que estos receptores particulares debían reintegrar al receptor general del subsidio.

Por último, los contadores del subsidio tomaban la cuenta al receptor general, cargándosele en contra el alcance del subsidio pasado y luego los repartos de subsidio que cobró. Por descargo se le ponían todos los gastos pagados a los que estaba obligado, entre ellos los salarios ordinarios de receptores y oficiales y libramientos hechos por el Cabildo de cosas tocantes al mismo subsidio. Una vez calculados el cargo y el descargo, se veía el alcance y se determinaba la posición deudora del receptor. Además, el alcance servía para hacer un tanteo de lo que se había de repartir en el subsidio

¹⁵⁹ A. Rodríguez González (2002) *El abandono de niños...*, op.cit., v.1, p. 257.

¹⁶⁰ ACT, AC, v.19, f. 19v.

¹⁶¹ ACT, FS, I.2, c.42, f. 19v.

siguiente, considerando que con el alcance pasado y lo que se repartiese hubiese suficiente para pagar al rey y los gastos correspondientes¹⁶².

La cuenta del sagrario

Se solía hacer por inventario al tesorero o al sacristán mayor cuando éste sustituía al primero como depositario de los objetos contenidos en el sagrario. Sobre este tipo de cuentas tenemos noticias en la inspección que realizaba el arzobispo en el marco de la visita temporal y espiritual que debía realizar a su iglesia según los santos cánones y concilios.

La cuenta al tesorero o al sacristán se elaboraba por cargo y descargo, tomando por cargo los objetos del inventario de la última visita y los adquiridos de ese tiempo a esta parte. Cada una de estas entradas estaba marcada con un número correlativo que respondía a un capítulo del cargo de ese año. Por descargo se ponían los objetos que permanecían en el sagrario o cuya ausencia estaba justificada, dando detalle de su actual ubicación o uso. Así, quedaba como alcance en contra los objetos cuya ausencia estaba injustificada.

En la cuenta hecha al sacristán Escobedo de 1580 se le habían tomado por cargo en contra, entre otros objetos, dos cenefas de capa que se habían comprado el 2 de marzo de 1540. Según se detallaba en el inventario, cada una de estas cenefas tenía dos imágenes y al principio de ellas la de San Pedro y San Pablo. Una de las imágenes que tenía era la de Nuestra Señora y la otra la de la Salutación¹⁶³. Al ir los comisionados a comprobar la existencia de estas dos cenefas y no hallarlas entre los objetos del sagrario, se le requirieron al sacristán. Éste declaraba desconocer su ubicación, figurando en el descargo su declaración en los siguientes términos:

“Al primero capitulo del cargo deste año de 1540 dixo Escobedo que el tiene registrada las cenefas sueltas en esta visita en inventario della y que no tiene mas cenefas de las registradas a fol.120 y que muchas se an puesto en cuerpos de capas y casullas viejas y nuevas y no sabe mas de lo que tiene dicho y que en este año de quarenta y muchos años después no entro en el sagrario para tener cargo de las cosas del hasta el año de 1554 que salio Campillo y entro el en su lugar”¹⁶⁴.

De esta misma forma el sacristán iba respondiendo de todos los capítulos del cargo hasta concluir el mismo. Luego se cerraba la cuenta, que ponía de manifiesto el alcance en contra o no del sacristán.

¹⁶² ACT, OF-909, f. 269r.

¹⁶³ ACT, FI, 101 (11 a), f. 224v; y ACT, FI, 101 (11 c), f. 144r.

¹⁶⁴ El mismo texto aparece en 101 (11 a): 254v, sin el número del folio del objeto en inventario. ACT, FI, 101 (11 c), f. 160v.

La cuenta del receptor general de la Obra

El contador de la Obra y Fábrica, según las ordenes de 1629, estaba obligado a tomar la cuenta al receptor general de este organismo y con ello a justificar las omisiones y fallos que se produjesen en las partidas, especificando la causa. Éstas en caso necesario se derivaban al agente, encargado de los pleitos de la Obra. Luego la cuenta se acostumbraba a encuadernar al final de los libros de Obra, libros de frutos y gastos, donde se consignaban detallados el cargo y el descargo del año.

Según las órdenes antes citadas, el contador debía tomar también en los mismos términos, por cargo y descargo, la cuenta al mayordomo de la cera, interrogándole sobre las velas que eran de cada dignidad y canónigo y lo que pesaban. Luego, averiguando su distribución, debía poner cuántas eran y de qué genero, firmando la cuenta el obrero, el citado mayordomo y el contador¹⁶⁵. Esta cuenta se solía escribir también en los últimos folios de los libros de Obra.

Por último, a todas estas cuentas mencionadas había que añadir otras, como la que se tomaba al clavero de la Obra, al depositario del Cabildo, al limosnero del pan del claustro y a otros oficiales o cargos con responsabilidades en el manejo de bienes y rentas eclesiásticas.

4.2. Otras competencias de la contaduría del Cabildo

Además de revisar y tomar la cuenta a los receptores, los contadores del Cabildo debían cumplir con otras obligaciones. Entre ellas, correspondía a los contadores poner diligencia en vender el resto de las rentas capitulares que incumbían a canónigos y racioneros; y aligerar las negociaciones para vender las Tercias y frutos de los beneficios anexos al refectorio al contado o al fiado, *"como el tiempo lo pidiese y mejor pareciese"*.

Por lo que se refiere a otras rentas exclusivas de los canónigos, como las del préstamo de Hita y las del préstamo de Baza, los contadores debían actuar diligentemente. Las primeras rentas mencionadas se referían a la parte que tenían los canónigos prebendados, no dignidades, en el diezmo de pan y vino de los arciprestazgos de Hita y Brihuega (Constitución dada por el arzobispo Carrillo el 27 de julio de 1462)¹⁶⁶. Sobre estas rentas, los contadores tenían obligación de actuar con rapidez, procurando que se vendiesen siempre al contado al objeto de evitar "rastras" que se quedaran pendientes y se olvidaran de cobrar con el consiguiente daño¹⁶⁷.

El préstamo de Baza se refería a lo que los canónigos, junto al arzobispo, percibían en estas tierras, que era un tercio de lo que se sacase o hubiese allí sin gasto y costa alguna

¹⁶⁵ L. Santolaya Heredero (1979) *La Obra y Fábrica de la Catedral...*, op.cit., p. 30.

¹⁶⁶ Un diezmo entero de las rentas pontificales y en las rentas de los excusados tenía un diezmo y un "sesmo" de lo que importase el diezmo. Además, de todo el pan y vino de los lugares de orden o encomienda se debía sacar un diezmo. Después de extraer el diezmo, se sacaba otro diezmo de lo que restase. Una vez sacados los dos diezmos, la tercera parte era para los canónigos. ACT, OF-909, f. 229r.

¹⁶⁷ ACT, OF-909, f. 8v.

de sacarlo y averiguarlo. A este respecto, correspondía a los contadores estar al tanto y asegurarse de que por enero o febrero la persona encargada de la cobranza lo trajera a Toledo, acostumbrando a ordenar el Cabildo entonces que se repartiera entre los canónigos que lo hubiesen ganado, pagándose de inmediato¹⁶⁸.

A los contadores se les encargaba supervisar y controlar la seguridad de las rentas a recaudo, cerciorándose de que los receptores presentaran fianzas. Por eso, el 5 de julio de 1591 el Cabildo mandaba a la contaduría que se viera el memorial de los oficios y rectorías que no habían dado fianzas y se hiciesen¹⁶⁹.

Por comisión del Cabildo, en la contaduría se encargaban de estudiar y resolver la concesión de prorrogas para el pago de tributos¹⁷⁰, así como de revisar las escrituras de censos¹⁷¹, las peticiones para reparaciones de casas¹⁷², las concesiones de cartas de ahorro para las personas que redimían los censos, etc. Así, por ejemplo, el 21 de octubre de 1593 doña Inés Quemada pedía que se le otorgase escritura *"en razon de haver redimido un censo de doscientos ducados de a XX el millar que pagaua al collegio de los Infantes sobre una heredad de Burguillos y otra hazienda"*. Fue entonces cuando el Cabildo derivaría el encargo a la contaduría¹⁷³.

Por último, la contaduría también tenía competencias reconocidas sobre los fondos de depósitos custodiados en el sagrario. A este respecto las normas impuestas a este departamento en 1578 mandaban a los contadores averiguar el dinero que se debía al arca de depósito que el Cabildo tenía en el sagrario, así como las personas que lo debían. Una vez hechas las averiguaciones, el Cabildo mandaba que se cobrasen y que se metiese el dinero en el arca, haciendo el correspondiente asiento en el libro de depósitos. En el caso de que este dinero perteneciese a alguna memoria funeraria, se mandaba que se diera razón de la memoria de la que era. Este mismo proceder se decretaba para todo lo que, desde ese momento y en adelante, se entrase o sacase de dicho arca¹⁷⁴.

Por último, la contaduría estaba bajo la supervisión de un canónigo que en nombre del cardenal hacía las inspecciones necesarias de las rentas y de sus oficiales.

5. Conclusiones

Las corporaciones religiosas crearon un importante sistema de control y supervisión paralelo a su organización administrativa y contable al objeto de evitar cualquier sustracción y prevenir irregularidades en la gestión económica, garantizando la conservación del patrimonio eclesiástico. Esta preocupación hace que algunos autores hayan calificado su sistema contable como estático, conservador, encaminado a

¹⁶⁸ Ibidem, f. 9r.

¹⁶⁹ ACT, AC, v. 20, f. 154v.

¹⁷⁰ Ibidem, f. 250r.

¹⁷¹ Ibidem, f. 272v.

¹⁷² Ibidem, f. 276v.

¹⁷³ ACT, AC, v. 21, f. 87r.

¹⁷⁴ ACT, AC, v. 16, f. 255r.

mantener un estatus, privilegios y derechos adquiridos. Salvaguardando este fin fundamental, existe al mismo tiempo una inquietud en estas comunidades por avanzar en el perfeccionamiento, a través de la mejora continua del sistema administrativo, contable y de control.

Una de las claves de la preocupación por la conservación del patrimonio eclesiástico tiene que ver con el carácter de indefectibilidad de la Iglesia, que no puede faltar o dejar de ser, entendiéndose tanto en lo espiritual como en lo temporal. En virtud a esto último, el obispo, titular de la administración, y cualquier administrador de los bienes eclesiásticos queda obligado a garantizar la conservación, evitar la pérdida y procurar la mejora y reparación de bienes y rentas, cumpliendo con lo dispuesto en los concilios, cuyos cánones, una vez publicados, tomaban forma en los sínodos diocesanos para acomodarlos a necesidades concretas, trasladándose a la normativa interna de las corporaciones.

En la Catedral de Toledo, según reconocían las constituciones y la norma al uso, la supervisión y control la realizaban los visitadores y los contadores, salvando así la responsabilidad del Cabildo en la administración temporal y espiritual de los bienes eclesiásticos. Ambas figuras no eran exclusivas de este ámbito, pues de su presencia queda constancia en el desempeño de labores de control y supervisión en la Administración Pública castellana y de las Indias hispánicas.

Entre otros, los instrumentos de control empleados por visitadores y contadores eran el inventario y el método contable de cargo y data. Este último era el habitualmente usado por los contadores para tomar la cuenta a gestores y depositarios y cuantificaba su responsabilidad y eficacia en el manejo de bienes o rentas eclesiásticas y en la consecución del presupuesto. De la misma forma se hacía con los funcionarios o cualquiera involucrado en la recepción, entrega y custodia de bienes o dineros públicos.

Finalmente, se advierte una similitud evidente entre el modelo de control existente en la Iglesia y el empleado en la Administración Pública, donde los ingresos fiscales, como las rentas eclesiásticas, circulaban entre las manos de un gran número de recaudadores, gestores o receptores, cuya actividad requería igualmente de control contable.

Referencias

Fuentes documentales

Archivo Capitular de Toledo (ACT):

Actas capitulares (AC): v. 5, v. 7, v. 11, v. 12, v. 16, v. 19, v. 20, v. 21 y v. 24.

Fondo de Inventarios (FI): 101 (11a) y 101 (11c).

Fondo de Obra y Fábrica (OF): 55, 799, 909 y 1205.

Fondo Secretaría (FS): Constituciones del Cabildo dadas por el Cardenal Tavera, (28/6/1539), I.2.

Biblioteca Capitular de Toledo (BCT):

Arcayos, Juan Bautista, *Casos subcedidos en diversos tiempos en la Sancta Iglesia de Toledo desde el año 1435 sacados de los libros capitulares della*. MS 42-29.

Biblioteca de Castilla-La Mancha (BCLM). Fondo Antiguo (FA):

Sánchez, P. *Historia moral y philosophica en que se tratan las vidas de doze philosophos y principes antiguos* (1590), 4-8661.

Fuentes publicadas

Ortiz, B. (1549; 1999). *Sumi Templi Toletani perquam graphica Descriptio. La Catedral de Toledo*. Toledo: Antonio Pareja Editor.

Pacioli, L. (1494; 1994). De las cuentas y las escrituras. *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proporcionalita*. (Tr. E. Hernández Esteve). Venecia, Madrid: AECA.

Pietra, A. (1586; 1978). *Indirizzo de gli economi* (ed. Fac). Mantova, London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

Sacro y Ecuménico Concilio de Trento (1545-1563; 1848). Traducción de I. López de Ayala. Barcelona: Antonio Sierra.

Siete Partidas (1807). 3 vols. Madrid: Real Academia Española.

Tejada y Ramiro, J. (1863). *Colección de cánones y de todos los concilios de la Iglesia de España y de América* (5 tomos). Madrid: Pedro Montero.

Vives, J. (1963). *Concilios visigóticos e hispano-romanos*. Barcelona-Madrid: CSIC e Instituto Enrique Florez.

Bibliografía

Alonso Morales, M. (2005). Hospital de la Visitación (vulgo Hospital del Nuncio). *Anales Toledanos*, 41, 145-195.

André, M. (1847-1848). *Diccionario de derecho canónico*. Traducido y aumentado por José C. de la Peña (5 tomos, p. 129). Madrid: Isidro de la Pastora y Nieto.

Beltrán Almorán, C. y Toledano Galera, J. (1998). El Cabildo de la Iglesia-Catedral de Jaén en el siglo XVI. Organización y funcionamiento. *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 134, 31-57.

Booth, P. (1993). Accounting in churches: A research framework and agenda. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 6(4), 37-67.

Calvo Cruz, M. (2002). Las cuentas y su censura del depositario en la administración de las rentas de la mitra en períodos vacantes. Una aplicación al caso de la diócesis de Canaria. *Técnica contable*, 643, 595-611.

Calvo Cruz, M. y Castro Pérez, C. (2004). Fundación, gestión y control de las capellanías de la villa de Agüimes, siglos XVII-XVIII. *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Granada.

Calvo Cruz, M. y Castro Pérez, C. (2005). El mayordomo y la contabilidad parroquial. Control y rendición de cuentas. Villa de Agüimes 1730-1830. *De Computis: Revista de Historia de la Contabilidad*, 3, 4-32.

- Cañibano Calvo, L. y Gonzalo Angulo, J.A. (1995). Los programas de investigación en contabilidad. *I Jornadas de Trabajo sobre Teoría de la Contabilidad* de ASEPUC, Cádiz.
- Caunedo del Potro, B. (2003). Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El tratado del licenciado Diego del Castillo. *Historia, Instituciones y Documentos*, 30, 145-157.
- Cillanueva de Santos, M.A. (2008). *Análisis de los libros de Fábrica de la catedral de Segovia: 1524-1699*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense.
- Donoso Anes, R. (1996). *Una contribución a la historia de la contabilidad: Análisis de las prácticas contables desarrolladas por la Tesorería de la Casa de la Contratación de las Indias de Sevilla (1503-1717)*. Universidad de Sevilla.
- Donoso Anes, R. (1996). Las cuentas y su censura del doctor Sancho Matienzo, primer tesorero de la Casa de la Contratación Sevillana, 1503-1511: Un precedente del método de la partida doble. *Ensayo sobre Contabilidad y Economía*, ICAC, 1, 293-308.
- Duncan, J., Flesher, D. y Stocks, M. (1999). Internal control systems in US churches: An examination of the effects of church size and denomination on systems of internal control. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 12(2), 142-164.
- Duncan, J.B. y Flesher, D.L. (2002). Does your church have appropriate internal control for cash receipts? (Statistical Data Included). *The National Public Accountant*, February, 15-19.
- Duncan, J.B. y Stocks, M.H. (2003). The understanding of internal control principles by pastors. *Nonprofit Management & Leadership*, 13(4), 343-365.
- Durán Gudiol, A. (1952). El derecho capitular de la catedral de Huesca desde el siglo XII al XVI. *Revista Española de Derecho Canónico*, 7, 447-515.
- Fatjó Gómez, P. (1999). Organización y gestión de una hacienda eclesiástica en la Cataluña del XVII: La catedral de Barcelona. *Revista de Historia Económica*, 17(1), 89-119.
- Fatjó Gómez, P. (2001). La contabilidad de una institución eclesiástica desde la perspectiva del historiador económico. *XI Congreso AECA*, Madrid.
- Fernández Collado, A. (1997). La limosna del pan del claustro en la catedral de Toledo. *Memoria Ecclesiae*, 11, 237-241.
- Fernández Collado, A. (1999). *La catedral de Toledo en el siglo XVI. Vida, arte y personas*. Toledo: Diputación Provincial de Toledo.
- Fernández Collado, A. (2002). *Los informes de visita ad limina de los arzobispos de Toledo*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.
- Fonfeder, R., Holtzman, M.P. y Maccarrone, E. (2003). Internal controls in the Talmud: The Jerusalem temple. *The Accounting Historians Journal*, 30(1), 73-93.
- Futcher, T. y Phillips, T. (1986). Church budgeting: A secular approach. *The National Public Accountant*, 31, 28-29.
- García Oro, J. (1992) *La iglesia de Toledo en tiempos del Cardenal Cisneros*. Toledo: Estudio Teológico de San Ildefonso.

- García Ruipérez, M. (2005). Los contadores municipales en la Corona de Castilla (siglos XIV-XVIII). *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 2, 53-100.
- Gómez Sánchez, F. (1982). *El sistema educativo de los colegios seculares de la Universidad de Toledo*. Toledo: Ayuntamiento de Toledo.
- Gómez Rodríguez, M^a.S. (1995). *El Hospital de la Misericordia de Toledo en el siglo XIX*. Toledo: IPET.
- González Ferrando, J.M^a. (1956). Gaspar de Texada, precursor de la teneduría de libros en España. *Técnica Económica*, 2, 36-43.
- González Ferrando, J.M^a. (1988). De las tres formas de llevar *cuenta y razón* según el Licenciado Diego del Castillo, natural de Molina. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 17(55), 187-222.
- González Palencia, A. (1926-1930). *Los mozárabes de Toledo en los siglos XII y XIII* (4 vols.). Madrid: Instituto Valencia de don Juan.
- González Ruiz, R. (1998). Evolución histórica de la Biblioteca Capitular de Toledo. En M^a.L. López-Vidriero y P.M. Cátedra, *El libro antiguo español: Coleccionismo y bibliotecas (siglos XV-XVIII)* (pp. 235-256). Universidad de Salamanca.
- Grady, P. (1957). The broader concept of internal control. *The Journal of Accountancy*, May, 36-41.
- Harper, B. y Harper, P. (1988). Religious reporting: Is it the gospel truth? *Management Accounting*, February, 34-39.
- Hernández, F.J. (1996). *Los Cartularios de Toledo. Catálogo documental* (2^a ed.). Madrid: Fundación Ramón Areces.
- Hernández Borreguero, J.J. (2002). *El cabildo catedral de Sevilla: Organización y sistema contable (1625-1650)*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.
- Hernández Borreguero, J.J. (2010). La contaduría mayor del cabildo catedral de Sevilla en la era moderna: Gestión y censura. *XIV Encuentro de ASEPUC*, La Coruña.
- Hernández Esteve, E. (1985). Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del libro de Caja de Felipe II. Introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592). *Revista de Historia Económica*, 2, 221-245.
- Hernández Esteve, E. (1986). *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592)*. Madrid: Banco de España.
- Hernández Esteve, E. (1988). *Contribución al estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda y sus oficios*. Madrid: Banco de España.
- Hernández Esteve, E. (1998). Las contadurías de libros de la Contaduría Mayor de Hacienda a mediados del siglo XVI. *Revista de Contabilidad*, 1, 103-135.
- Hernández Esteve, E. (2005). Un lustro de investigación histórico-contable en España (2001-2005). *Revista de Contabilidad*, 8(5), 45-94.

- Hernández Esteve, E. (2005). Prólogo al libro de R. Fernández, et.al. *Economía y contabilidad monásticas en la transición del antiguo al nuevo régimen. El Monasterio de Santa María La Real de Oseira*. Ourense: Deputación Provincial.
- Hernández Esteve, E. (2005). Reflexiones sobre la naturaleza y los orígenes de la contabilidad por partida doble. *Pecunia*, 1, 93-124.
- Hernández Esteve, E. (2007). La contabilidad por cargo y data y sus textos en el panorama contable español de los siglos XVI y XVII. *Homenaje al Prof. Dr. D. Luis Pérez Pardo*, Universitat de Barcelona, pp. 161-224.
- Izquierdo Benito, R. (1980). Bienes y rentas del Hospital de la Misericordia de Toledo durante la primera mitad del siglo XV. *En la España Medieval*, 1, 169-180.
- Jouanique, P. (1987). La regla *quien recibe, debe*: Una herencia de antigua raigambre en la contabilidad moderna. *Técnica Contable*, 461, 247-258. Tr. E. Hernández Esteve.
- Ladero Quesada, M.A. (1982). *El Siglo XV en Castilla. Fuentes de renta y política fiscal*. Barcelona: Ariel Historia.
- Lanero, J.J. y Ortega, E. (2006). Métodos didácticos y sistemas de aprendizaje: Teneduría de libros y partida doble en Inglaterra (siglos XVI-XIX). *Pecunia*, 3, 45-94.
- Lanero, J.J. y Ortega, E. (2007). De cómo rendir cuentas a Dios y a los hombres: Las invocaciones sacras en los libros de cuentas del renacimiento inglés. *Pecunia*, 4, 143-154.
- Lanero, J.J. y Ortega, E. (2007). De aprendiz a mercader: El factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI. *Pecunia*, 5, 145-180.
- Latorre Ciria, J.M. (1992). *Economía y religión. Catedral de Huesca. Rentas y distribución social (Siglos XVI-XVII)*. Zaragoza-Huesca: Institución Fernando el Católico.
- Laughlin, R.C. (1988). Accounting in its social context: An analysis of the accounting systems of the Church of England. *Accounting, Auditing and Accountability*, 1(2), 19-42.
- Laughlin, R.C. (1990). A model of financial accountability and the Church of England. *Financial Accountability and Management*, 6(2), 93-114.
- Lillo, J.L. y Álvarez, J.M^a. (2006). Contabilidad y cobros de rentas en la Santa Capilla de San Andrés de Jaén. Dos siglos y medio tras la búsqueda de la eficiencia (1650-1900). *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 4, 68-118.
- Lillo, J.L. y Álvarez, J.M^a. (2008). Control, contabilidad y cambio en una institución eclesiástica española (1650-1900): la Santa Capilla de San Andrés de Jaén. Valladolid: *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*.
- Lop Otín, M^a.J. (2003). *El cabildo catedralicio de Toledo en el siglo XV: Aspectos institucionales y sociológicos*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- López Gómez, J.E. (2007). *El colegio de infantes de Toledo en la edad moderna 1552-1808*. Toledo: Grupo Díaz Redondo.
- Lorente Toledo, L. (1993). Origen, desarrollo, rentas y patrimonio de la Universidad de Toledo (1520-1845). *Anales Toledanos*, 30, 59-69.

- Marcos Martín, A. (1989). Religión predicada y religión vivida. Constituciones sinodales y visitas pastorales: ¿Un elemento de contraste? En C. Álvarez, M.J. Buxó y S. Rodríguez (Coords.), *La religiosidad popular*, tomo II: Vida y muerte: la imaginación religiosa (pp. 46-56). Sevilla: Anthropos.
- Marqués Casanovas, J. (1960). Colección de pallofes de la catedral de Gerona. *Annals Institut de Estudis Gironins*, 14, 155-169.
- Maté, L. (2008). Cuentas del Monasterio de Valbuena (s.XV). Valladolid: *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*.
- Maté, L., Prieto, B. y Tua, J. (2008). Contabilidad, información y control en un contexto de actividades económicas y su sofisticado sistema contable. *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 9, 136-229.
- Mills, P.A. (1986). Financial reporting and stewardship accounting in sixteenth-century Spain. *The Accounting Historians Journal*, 13(2), 65-76.
- Mills, P.A. (1987). The probative capacity of accounts in early-modern Spain. *The Accounting Historians Journal*, 14(1), 95-108.
- Mills, P.A. (1988). *The legal literature of accounting. On accounts by Diego del Castillo*. New York: Garland Publishing.
- Montañés, J. (1964). El deber de conservación y el deber de mejora en la administración de los bienes eclesiásticos. *Ivs Canonicvm*, 4(1), 153-178.
- Orlandis, J. y Ramos-Lissón, D. (1986). *Historia de los concilios de la España romana y visigoda*. Pamplona: Universidad de Navarra.
- Porres Martín-Cleto, J. (1992). *El testamento de doña Guiomar de Meneses y el Hospital de la Misericordia*. Toledo: Instituto Provincial de Investigaciones y Estudios Toledanos (IPIET).
- Portillo Capilla, T. (1993). Vida administrativa en las catedrales en los siglos XII al XVI. *Memoria Ecclesiae*, 4, 85-99.
- Ramón Parro, S. (1857; 1978). *Toledo en la mano* (Toledo. Ed. Facsímil, 2 vols.). Toledo: IPIET.
- Rivero, D., Gallego, E. y Ramos, A. (2005). La rendición de cuentas en la Orden del Cister de Castilla: El libro de estados del Monasterio de Oseira (1614-1832). *De Computis: Revista de Historia de la Contabilidad*, 2, 181-198.
- Rodríguez González, A. (2002). *El abandono de niños en la España moderna (siglos XVI-XVIII)*. Tesis doctoral (2 v). Toledo: Universidad de Castilla-La Mancha.
- Rodríguez Molina, J. (1976). Estatutos de la catedral de Jaén de 1363. *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 85, 9-187.
- Rubín Córdoba, F. (2008). La contabilidad en el cabildo y regimiento de Sevilla. Del formalismo en el auge de la monarquía hispánica al presupuesto y control de la Ilustración. *VI Encuentro de Trabajo de Historia de la Contabilidad*, Valladolid.

- San Román, F. de B. (1931). Autobiografía de Francisco Ortiz y constituciones del Hospital del Nuncio de Toledo. *Boletín de la Real Academia de Bellas Artes y Ciencias Históricas de Toledo (BRABACHT)*, 13, 71-102.
- Sanz Sancho, I. (2000). El cabildo catedralicio de Córdoba en la edad media. *En la España Medieval*, 23, 189-245.
- Santamaría Lancho, M. (1982). La organización de la gestión económica del cabildo catedralicio de Segovia. Siglos XIII-XIV. *Estudios en memoria del Profesor D. Salvador de Moxó, II* (pp. 505-540). Madrid: Universidad Complutense.
- Santolaya Heredero, L. (1979). *La obra y fábrica de la catedral de Toledo a finales del siglo XVI*. Toledo: Caja de Ahorro Provincial de Toledo.
- Schnelder, W.A. (1989). Financial management in church operations. *The CPA Journal online*, April. <http://www.nysscpa.org/cpajournal/old/07299394.htm> [Consulta: 3 de diciembre de 2010].
- Villaluenga de Gracia, S. (2005). La aparición de la partida doble en la iglesia: El diario y mayores de la catedral de Toledo, 1533-1539. *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 3, 147-216.
- Villaluenga de Gracia, S. (2009). La remuneración y el control del servicio cultural en la iglesia de Toledo (s.XVI). *Pecunia*, 8, 325-370.
- Villaluenga de Gracia, S. (2010). Antecedentes y reforma en la administración de depósitos del cabildo catedral de Toledo (1591-1613). *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 12, 135-166.
- Wooten, T.C., Coker, J.W. y Elmore, R.C. (2003). Financial control in religious organizations: A status report. *Nonprofit Management and Leadership*, 13(4), 343-366.

EL MÉTODO DE LA CAXA ENTERA DE JUAN BAUTISTA DE HERRERA (1628): ¿UNA VISIÓN PECULIAR DE LA PARTIDA DOBLE?

José Julián Hernández Borreguero¹
julianhdez@us.es

Alberto Donoso Anes
adonoso@us.es

Universidad de Sevilla

fecha de recepción: 07/04/2011
fecha de aceptación: 14/10/2011

Resumen

Juan Bautista de Herrera fue contador del Cabildo Catedral de Sevilla a principios del siglo XVII. En uno de esos libros realiza una introducción en la que explica la utilidad del método de la partida doble, así como los argumentos de cómo debía implantarse el nuevo método. El estudio de dichos argumentos se ha realizado tomando como referencia el primer tratado de contabilidad español escrito por Bartolomé Salvador de Solórzano (1590) dado que este recoge las características y esencia de la partida doble castellana en ese período. A continuación comienza el registro de hechos contables sin recurrir a un libro diario.

Palabras clave: Cambio método contable; partida doble; Solórzano.

Abstract

Juan Bautista de Herrera was an accountant of the Cathedral Council of Sevilla at the beginning of 17th century. In one of these books Herrera made an introduction explaining the usefulness of the double-entry bookkeeping method and argued how to implement it. The aim of this paper is to analyse his arguments using Bartolome Salvador de Solorzano's approach. Solorzano wrote the first Spanish accounting treatise in 1590, where he compiled the characteristics and essence of Spanish double-entry bookkeeping in this period. Herrera recorded in this book without using a daybook.

Keywords: Change in accounting method; Double-entry bookkeeping; Solórzano.

¹ Departamento de Contabilidad y Economía Financiera, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, Avda. Ramón y Cajal, 1, C.P: 41018-Sevilla.

1. Introducción

A principios del siglo XVII el Cabildo Catedral de Sevilla seguía siendo una de las instituciones más poderosas del sur de España desde un punto de vista religioso, económico y cultural. El soporte económico de esta magna organización estaba instrumentalizado en 7 contadurías, a cargo de más de 60 contadores y oficiales. (Hernández, 2003 y 2010b). Estos encargados del área contable del Cabildo apenas recurrieron al método de la partida doble para gestionar sus parcelas de responsabilidad (Hernández, 2006). Una de las escasas excepciones la constituyen los libros *de cuentas particulares*, dependientes de la Contaduría Mayor, que utilizaron la técnica de la partida doble durante la primera mitad del siglo XVII.

En este trabajo analizamos uno de los documentos manuscritos de Juan Bautista de Herrera, quien promueve, gestiona, incluso defiende la implantación y el uso de un método contable que él denomina *libro de caja entera*. El estudio del documento así como del libro de cuentas lo hemos planteado de forma comparativa con los argumentos contemplados en la obra que Bartolomé Salvador de Solórzano (1590) dedicó al rey Felipe II. La elección de esta obra es porque, por un lado, se observa un cierto paralelismo entre los aspectos destacados que menciona Herrera y las características de la partida doble descritas por Solórzano en su obra. Y por otro lado, hemos tenido en cuenta las coincidencias espacio-temporales. Sin olvidar que la obra de Solórzano es el primer tratado español, publicado en Madrid en 1590, de contabilidad por partida doble y que abre una etapa de silencio y aparente olvido de la antigua tradición castellana en materia de contabilidad por partida doble (siglo XVII y primer tercio del siglo XVIII), tal y como reconoce Hernández (1992:32) cuando se refiere a la doctrina y práctica contable en España.

Los objetivos principales que nos marcamos son mostrar la implantación del método, teniendo en cuenta el anteriormente utilizado, así como las posibles similitudes de éste con las premisas que expone Solórzano en su obra.

2. Breve biografía de Juan Bautista de Herrera

No son muchos los datos biográficos que hemos podido obtener sobre Juan Bautista de Herrera. Sin duda, debió de ser una persona influyente en la ciudad o provenir de alguna familia bien posicionada, pues fue miembro² del Cabildo Catedral, primero como medio-

² Muchos de los capitulares pertenecían a familias clericales; otros estaban relacionados con la corte, que premiaba con prebendas ciertos servicios al Rey; otros pertenecían a la nobleza o a poderosas y adineradas familias sevillanas (por ejemplo en el siglo XVII fueron canónigos el marqués de Almuñar y el marqués de Cardeñosa); otros llegaron a ser destacados escritores (como Francisco Pacheco o Luciano de Negrón, en el siglo XVI). Sin duda los dos canónigos más famosos de la era moderna del cabildo hispalense fueron Mateo Vázquez de Leca, todopoderoso secretario real de Felipe II; y Gaspar de Guzmán, segundón de su familia hasta el fallecimiento de su hermano, convirtiéndose en conde-duque de Olivares (Hernández, 2010b).

raconero (años 1603 a 1617) y posteriormente racionero (1617 a 1619), (Hazaña, 1918, p. 158).

Esa condición de capitular (miembro del Cabildo) le permitía mantener una posición económica muy acomodada a cambio de la asistencia semanal a una serie de actividades de culto y reuniones capitulares. Según nuestros datos, un medio-raconero percibía más de 150.000 maravedíes anuales (más del doble de un salario alto de la época, Hernández, 2003) y un racionero superaba los 300.000 maravedíes anuales (Hernández, 2010b, p. 96).

Además del cumplimiento de las funciones litúrgicas y políticas implícitas al cargo, Bautista de Herrera se dedicó como profesional a la contabilidad. De hecho, antes que miembro del Cabildo, ya estaba contratado como oficial de la Mayordomía de la Mesa Capitular en 1599 (Hazaña, 1918, pp. 228 y 242).

Años más tarde pasa a desempeñar un puesto similar, pero en una contaduría mucho más importante y compleja: la Contaduría Mayor. En este negociado no sólo realizará funciones de registro contable (en los libros de cuentas de la caja y en los de cuentas particulares), sino que comienza a firmar como contador mayor en las censuras de cuentas que se realizaban de otras contadurías (Hernández, 2010a).

Sin embargo, la mayor prueba objetiva de la valía profesional alcanza por Herrera se documenta en el año 1615, momento en el que los jueces de Grado de la Audiencia de Sevilla lo nombraron (haciendo mención a su condición de contador de la Santa Iglesia de Sevilla), como persona para realizar las cuentas del ensaye para determinar el coste de fabricación del jabón (Donoso, 1994b, p. 431). Así, el contador explica en primer lugar, muy brevemente, como se consideraron los materiales para un ensaye con materiales de la almona y otro ensaye con materiales adquiridos fuera de la almona. A continuación comienza a hacer la cuenta de los materiales empleados para lo cual se empieza por calcular los costes unitarios por arroba, fanega, etc., según los materiales, para al final presentar un estado donde se recoge, conjuntamente, el coste de los materiales empleados en uno y otro ensaye y, consecuentemente, el coste correspondiente a la libra de jabón, para cada uno de estos ensayes.

De los últimos años de su vida conocemos poco. Destacaremos la incongruencia entre lo que nos dicen los libros de cuentas (aparece como contador mayor hasta 1628), y lo que señala Hazaña (1918), pues según este autor Bautista de Herrera habría fallecido en 1619 (fecha que coincide con el fin de su cargo de racionero).

3. Los Libros de cuentas particulares

El Cabildo Catedral de Sevilla disponía de un complejo y elaborado sistema contable en la primera mitad del siglo XVII, en el que más de 40 contadores y oficiales gestionaban económicamente negociados de muy diversa naturaleza (Hernández, 2010b). Para ello instrumentalizaba seis contadurías que, con una cierta autonomía, gestionaban su parcela de responsabilidad. Por encima de ellas, la Contaduría Mayor controlaba y

coordinaba a las demás (Hernández, 2010a). Uno de los libros principales del aparato administrativo de esta contaduría principal era el de cuentas particulares, en el que se registraban las cientos de transacciones económicas que se realizaban anualmente tanto con personas ajenas al Cabildo (por ejemplo, con los otorgantes de alguna dotación benéfica) como con los administradores de las otras seis contadurías capitulares, así como con los patronatos dependientes de la entidad.

Bajo la denominación de “libros de cuentas particulares” aglutinamos a una serie de libros que aparecen catalogados con dos nombres poco concisos:

- Los *libros de cuentas, entradas y salidas*. Corresponden al período 1589-1635 de los cuales se conservan³ cinco que abarcan los siguientes años: Por un lado, los cuatro libros que, como señala Herrera, fueron llevados por partida simple y que comprenden cada uno los siguientes años: 1589-1598, 1599-1606, 1607-1613 y 1613-1628. Por otro lado, para el período 1628-1635 aparece un quinto libro llevado mediante un método contable distinto.
- Laguna documental, desde 1635 hasta 1644.
- *Libros de cuentas*: vuelven a aparecer los libros pero bajo esta denominación de Libros de cuentas y sólo se encuentra catalogado uno, que abarca los años 1644 a 1651.

De los primeros sólo encontramos los libros mayores (*libro de media caxa y caxa entera* en palabras de Bautista de Herrera), mientras que de los últimos se han conservado los libros diario, mayor, así como un *abecedario del libro de caxa*. De estos libros abecedarios, se encuentran catalogados cinco bajo la misma denominación, hasta que a finales del siglo XVII pasaron a denominarse ‘abecedarios del libro mayor de cuentas’. Estos libros recogen en páginas separadas, en orden alfabético⁴, según la letra inicial del nombre de la cuenta, todas las cuentas registradas en el libro mayor de cuentas particulares, y el número de la doble página de éste donde se encuentra.

Debido a que estos libros carecen de una denominación precisa, aprovecharemos el nombre que Juan Bautista de Herrera le otorga en la descripción que realiza de los mismos: “estos libros de caxa de cuentas particulares (...)”.

Sobre las cuentas registradas podemos decir que se recogen las posiciones deudoras y acreedoras con una serie de personas, ajenas a la citada Contaduría Mayor. En muchos casos, esas cuentas individuales apenas registraban dos anotaciones: un cargo y un abono. Así por ejemplo en el libro de entradas (1625-1635) aparece la siguiente cuenta⁵:

³ La relación de libros conservados y catalogados puede consultarse en Rubio (1987) y Rubio y González (1998).

⁴ Como curiosidad señalaremos que se toma como referencia el nombre, y no el apellido para las cuentas personales, que son las más numerosas; así la cuenta de Antonio Mariscal aparece en la ‘A’ y no en la ‘M’. Entre las cuentas no personales encontramos algunas tan significativas como ‘Beatificación del Santo Rey don Fernando’, ‘Bodegas de la ciudad de Jerez que son del Cabildo’, etc.

⁵ Otros ejemplos de cuentas con sólo dos anotaciones serían las de dotaciones a la Fábrica, cuenta corriente de Fábrica, colegiales de Salamanca, Fieldades, manuales de los prebendados...

<i>Salario que dejó de pagar Andrés de Fuentes, racionero que fue de la Fábrica de esta Sta Iglesia</i>	
Debe de 21 de abril de 1634 años los 271U946 mrs de encontra que se le hace deudor para dar lugar en la salida de este libro 271U946	Ha de haber 271U946 en el L° de cuentas 3° a_69 y en la entrada de éste a_1 271U946

Sin embargo, otras personas generaban anualmente más de 100 anotaciones entre cargos y abonos, (como sucedía con el mayordomo de la Mesa Capitular⁶), dando lugar a “cuentas corrientes” que no se saldaban con frecuencia.

Todas estas cuentas aparecen recogidas en dobles páginas numeradas (un número para cada doble página), con las cifras alineadas a la derecha mediante cuenta castellana. Cuando se estimaba que la cuenta no tendría que recoger demasiadas partidas se aprovechaba la doble página para insertar otra cuenta en la parte inferior de la misma⁷. Al final de la anotación aparece una referencia a la página del libro mayor donde aparecía cargada o abonada la contrapartida de esa anotación. Sin embargo, no aparece ninguna indicación a ningún libro diario.

Finalmente, destacaremos que en el libro en el que se produce este cambio metodológico (1628), tras una larga introducción que más adelante analizaremos, aparece un asiento de cierre del libro anterior, realizado partida a partida. Este cierre fue realizado por Bautista de Herrera, curiosamente dentro del libro mayor, colocando en cada anotación la referencia de la página del libro anterior donde se encontraba la cuenta que se cierra, así como la página del libro mayor en cuestión donde queda abierta la cuenta con el saldo anterior. Todo esto puede comprobarse en el siguiente ejemplo, extraído de la página 1:

*La entrada de este libro de cuentas, debe 2q495U568 mrs por el Cabildo,
cuenta corriente que es el resto de su cuenta en el otro L° a_782 a_13 2q495U568
----- x -----*

Por tanto, la cuenta “Cabildo cuenta corriente” arrastraba un saldo deudor de 2.495.568 maravedíes del libro anterior (en su doble página 782), y en el nuevo libro se le asigna la doble página 13, arrastrando el citado saldo como inicial.

4. Argumentos de Juan Bautista de Herrera para la implantación de su método

Como hemos señalado, cuando Juan Bautista de Herrera asume la gestión de los libros de cuentas particulares, decide implantar un nuevo método en los mismos. De una

⁶ No sólo hay que destacar la gran cantidad de anotaciones en las cuentas del mayordomo, sino incluso la variedad de ellas: ‘cuenta con las rentas inciertas’, ‘cuenta con los alcances de cuentas’, ‘Cuenta de las fieldades por repartir’...

⁷ Por otro lado, cuando la doble página se quedaba sin espacio, se realizaba un sumatorio, y se arrastraba a otra doble página (indicada en la doble página antigua).

manera metódica y formalista el contador explica los cambios que va a introducir y la razón de los mismos en una breve disertación de unas 450 palabras antes de iniciar las anotaciones contables.

Por cuestiones metodológicas, agrupamos sus argumentos en los siguientes apartados:

a) Descripción del método de los libros anteriores:

El autor titula este "prólogo" del libro de cuentas como:

Razón para los que repararen en los años antepuestos interpolados de este libro habiéndose empezado desde mediados del año 1625 en esta Contaduría.

A continuación se explica que los libros anteriores se llevaban por partida simple, bajo la denominación de "libros a media caja", con las siguientes características:

Si bien los contadores fueron personas de tanta cuenta y razón, no usaron (...) en ella de libros de Caja, sino unos libros de recuerdo donde, a media caja, armaban lo que se ofrecían. Como se hallara en los libretes largos de papel ordinario donde se tenía la cuenta de los gastos menudos de la Contaduría y en un libro que se hallara de papel de marquilla encuadernado en becerro. Estos se usaron hasta que Juan Bautista de Herrera sucedió en su lugar (...).

Parece dar a entender que antes se llevaban una especie de libros auxiliares, que normalmente se utilizaban en aquellas oficinas en las que había mucho movimiento de operaciones y menudeo, donde unos se ocupaban de los pagos y otros de los cobros de ahí lo de libro a media caja.

En cuanto al papel marquilla, según el Diccionario de la Real Academia Española, es un papel de tina de tamaño medio entre el de marca y el de marca mayor; el papel de tina es aquel papel hilo que se hace en molde, pliego a pliego. También hemos podido saber que el papel de marquilla mide exactamente 38x55 centímetros⁸.

b) Explicación de la transición hacia el nuevo método:

En primer lugar, se justifica el porqué a pesar de empezar a gestionarse en ese año no se implantó directamente el método: por falta de tiempo se esperó al cierre de cuentas en 1628.

Estos libros de caja de cuentas particulares se empezaron a armar desde el año de 1588, son cinco con éste, con sus números cada uno (...). Y el quinto es éste que se empezó a escribir desde mediados del año 1625, por no estar ajustado el balance y armadas todas las cuentas con salida del pasado y entrada de éste, dejando al principio lugar para la cuenta de entrada, y

⁸ Gran Enciclopedia Larousse (1996, tomo 15, p. 6.995).

como las ocupaciones de esta Contaduría no dieron lugar a sacar el balance se fue continuando (...) desde mediados del año 1625. Y como habiendo sacado el balance fue forzoso volverle a apuntar otra vez, y con todo eso no se pudo ajustar, por hallar todas las cuentas principales ajustadas y ver que la diferencia era poca, (como se hallara en el libro 4° a_ 78) acordé cerrar las cuentas en el año 1628, y pasar a este libro los restos, armando la cuenta de la Entrada al principio con las cuentas que en ellas cabían, y con el resto pasar adelante, y esa fue la causa de la continuación interpolación de los años sin poder ser otra cosa, hasta haber vuelto sobre el balance y asegurar el daño que podía haber en algún yerro de cuenta.

También se hace mención a la forma en la que se abrió este libro de 1628: como ya vimos, se hace una especie de "asiento de apertura", pero no en el libro diario, sino en el mayor.

c) Defensa del método de la *caja entera*:

A continuación Juan Bautista de Herrera ofrece razones objetivas del cambio del método de gestión de estos libros de cuentas particulares hacia este método:

En este particular le pareció conveniente usar del libro de Caja para más certeza de las dichas cuentas, por ser cuenta más aprobada y muchas las que cada día se aumentaban; y así por esto, como porque este género de cuenta no sufre yerro ninguno de los que ordinariamente suele haber de pluma, porque los balances que de ellos se sacan los echan fuera.

En un párrafo posterior también se argumenta que este libro ayuda a proporcionar de forma instantánea un saldo de cada cuenta, muy útil para las numerosas peticiones de información que le realizaba el Cabildo.

Al mismo tiempo, se argumenta la ventaja de tener la información del libro mayor de varios años agrupado en un solo libro (y más teniendo en cuenta que era frecuente que se mantuvieran saldos vivos durante varios años):

Los libros de caja ordinariamente tienen su manual en donde se escribe toda la razón por entero, pareció más fácil para las relaciones que de muchas cuentas suele muy de ordinario pedir el Cabildo que toda la razón se escribiese en estos libros, sin ser necesario buscar los manuales mandar en ellos buscar la razón de más de que no son libros de cada año, que dura uno diez años y más, y así cuando es menester ver una cuenta por de mucho tiempo que sea, se halla y se ajusta con facilidad.

El contador especifica las características que hacen más ventajoso el uso del libro de Caja: es mejor cuando los libros tienen una gran cantidad de cuentas abiertas; es un método más exacto ('para más certeza de las dichas cuentas'); en el que se identifican con facilidad los errores producidos ('echan fuera los yerros'). Además aclara que el método utiliza un libro diario donde se explican con mayor detalle los hechos contables

(‘los libros de caja ordinariamente tienen su manual en donde se escribe toda la razón por entero).

Sin embargo, este párrafo apunta algo más importante sobre la modalidad del método implantado: Juan Bautista de Herrera conoce perfectamente que el método de la partida doble instrumenta un libro manual donde se recogen cronológicamente las partidas y se registran todos los detalles de la operación. Pero según él, para poder llevar a elaborar de forma rápida las relaciones de cuentas, que de forma usual pedía el Cabildo, cree innecesario llevar ese doble registro en el libro manual y en el libro de caja, pues es más útil disponer de todos los aspectos de la operación en un solo libro (libro de caja), es decir con la particularidad que dicho libro debe recoger *“la razón por entero”* y no de forma abreviada en uno o dos renglones. Esta decisión se corrobora en la relación de libros conservados: no aparece inventariado ningún libro manual correspondiente a este negociado durante el cargo de este contador.

Tal y como indica Hernández (1994, p. 170) debe tenerse en cuenta que llevar la contabilidad por Manual y Libro de Caja, significaba en Castilla emplear el sistema de partida doble. Herrera reconoce que lo normal es que cada libro de caja tenga su manual y es consciente que el nuevo método se caracteriza por ello. Sin embargo, teniendo en cuenta que los destinatarios de la información recogida en estos libros (miembros del Cabildo) sólo querían conocer los movimientos y saldos de cada cuenta, Herrera decide aglutinar toda la información en el libro de caja, manteniendo la correspondencia entre cargos y abonos.

d) Desconocimiento general del método:

Finalmente Herrera nos proporciona una información muy valiosa: algunos otros contadores empezaron a registrar operaciones en este libros de caja, pero su desconocimiento⁹ dio lugar a errores. Es significativo este aspecto, pues, por lo que sabemos estos contadores son los más capacitados¹⁰ de toda la organización:

Y si bien en el primer libro que se armó escribían todos, como no todos sabían el estilo de la correspondencia de las partidas que es en lo que se funda esta cuenta de Caja entera, se hacían algunos yerros, con que fue forzoso escribirlos todos Juan Bautista de Herrera.

⁹ Poco se ha estudiado sobre la cuestión de la escasez de contadores con dominio del método de la partida doble, incluso también de formadores. Gomes, Rodrigues y Carneguié (2006) hacen mención a que las escuelas de comercio portuguesas recurrieron a contadores ingleses para enseñar el método de la partida doble a los mercaderes.

¹⁰ “La Contaduría Mayor está dentro de la Iglesia; su sala alta y baja, cuadrada de grande obra, y que acompaña con su hermosura todas las piezas de este gran templo: y mucho más por su grande autoridad y potestad, que es como tribunal Supremo de todos los referidos, donde dos prebendados de lo más inteligente, nombrados por el Cabildo, presiden con nombre de Contadores mayores a ocho contadores que manejan los libros (...) y su providencia tan puntual y cuidadosa, que no puede llegar a más en lo humano; tienen también los ocho contadores mucha inteligencia de la hacienda, y así avisan con mucha legalidad lo que es de más útil al cabildo” (Gómez, 1645).

e) Otras consideraciones:

Queremos resaltar otros tres aspectos interesantes, en menor medida relacionados con el método contable usado: el primero es el hecho de que se mencione que el Cabildo pidiera con bastante frecuencia conocer el estado de cuentas de estos libros (*'pareció más fácil para las relaciones que de muchas cuentas suele muy de ordinario pedir el Cabildo'*). En segundo lugar se encuentra el dato de la gran cantidad de trabajo administrativo que realizaban los contadores adscritos a la Contaduría Mayor (*'como las ocupaciones de esta Contaduría no dieron lugar a sacar el balance'*). Por último queremos hacer notar cómo se demuestra la falta de un método contable impuesto por las normas internas de funcionamiento del Cabildo: se pasa de utilizar el método de cargo y data al método del *'libro de caja entera'* debido sólo a los conocimientos contables del nuevo contador.

5. El método de la partida doble descrito por Solórzano

La obra de Solórzano ha sido ampliamente analizada (Hernández, 1983; 1990; 1994 y Donoso, 1992). Por ello no pretendemos realizar aquí un estudio completo de la misma, sino mencionar las principales similitudes y diferencias encontradas entre el método propuesto e implantado por Herrera, y la partida doble, según Solórzano.

a) Solórzano coincide con Herrera en no admitir libros de cuentas paralelos a los principales, y señala que los negocios de memoria se escriban en el libro de Caja y no en ningún otro libro, proponiendo que en las últimas hojas del libro de Caja las dedique a *"Memorias de algunas cosas que me importa tener por memoria para que siempre que se ofreciere ser menester verlas la ay"* (Capítulo 1º, advertencias, folio 3ºv). De esta forma se tiene una información clara de toda su hacienda.

b) En cuanto al tipo de libro utilizado, Salvador de Solórzano recomienda *"será bien que el libro de Caja sea de marca mayor, y el del Manual de marquilla, y que todo sea buen papel y muy blanco y liso.... Y el libro de Caja se encuadernara en bezerro que sea bueno; y el Manual bastará encuadernarle en muy buen pergamino; y que ambos libros vayan bien encuadernados, y con mucha fortaleza la encuadernación"*. (Cap. 7, folio 10 vº).

c) En cuanto a la conveniencia del método, Juan Bautista de Herrera utiliza expresiones muy similares a las de Solórzano:

"La cuenta del libro de caja es muy buena (...) para averiguar y despachar con brevedad muchas cuentas y negocios, y con mucha verdad y claridad"
(Cap. 4, folio 5 rº).

Esta es una de las ventajas que Solórzano admitía del libro de caja, ya que reconocía el ahorro de tiempo a la hora de averiguar el estado de cualquier cuenta por muchas anotaciones que tuviese. Ya que cada cuenta podría ocupar una o a lo sumo dos planas de débito y de crédito, y la extensión de cada registro un par de renglones. Por el contrario Herrera era partidario de registrar con todo detalle cada operación.

También podemos establecer similitudes en cuanto a la argumentación de que éste método permite corregir los errores numéricos. Así, Solórzano (cap. 26, folios 41 vº y 42 rº) explica cómo se ha de comprobar y hacer *“balanzo del libro de Caja, para ver si están bien escritas las cuentas que en el ay”*. Considera que es muy necesario saber si todas las partidas están pasadas o si se ha olvidado pasar alguna partida (de crédito o de débito), o si se ha errado al sacar alguna suma de débito o de crédito y otros yerros semejantes. Todo esto se evita *“haciendo un sumario de lo que montan todas las cuentas del debito del dicho libro de caja, y hazer otro sumario de lo que montan las cuentas del crédito del dicho libro de las cuentas que están abiertas y por cerrar...., ver si el sumario del debito viene a ser igual con el del crédito... y sino viene estara incierto y no verdadero, y será menester tornar a referirle y apuntarle hasta que se halle el yerro, y hallado emendarle hasta que se halle igual”*.

Tal y como reconoce Donoso (1994), Solórzano propone que se haga un balance de comprobación que denomina *“Sumario de Comprobación”*, principalmente, antes del cierre con las cuentas que quedan abiertas. Añade una cuestión importante y es que dicho balance se debe realizar *“no solo cuando el libro de caja se acaba de escribir, más cada y cuando que el dueño del libro quiera ver si hay algún yerro de cuenta en el; porque con el dicho balanzo y comprobación se averigua todo con verdad y certeza”*.

d) Tal y como recoge Salvador de Solórzano en su obra, el libro de Caja no sólo lleva la cuenta y razón del dinero (de contado) que entra y sale de ella, sino también de otras muchas cuentas. Por ello reconoce que dicho libro también se le podía dar la denominación de *libro de cuentas* y otros lo llaman libro mayor ya que contiene las mayores cuentas y las más importantes (Cap. 1, folio 1 rº).

e) A diferencia de Herrera indica que las partidas que se registren en el libro de Caja deben ocupar uno o dos renglones a lo sumo, siendo el libro manual el que consigne la operación ampliamente.

f) El libro de Caja debe contener un Abecedario encuadernado en pergamino que tenga además de las cubiertas tantas hojas como el abecedario y de igual tamaño que el libro de caja y estará suelto colocado junto a la primera cubierta antes de primera hoja. En el pergamino se escribirá: *“Abecedario del libro de caja de mi fulano, comenzado en tal día, mes y año”*.

g) También encontramos similitudes entre las razones que esgrime Herrera y Solórzano (Cap. 17, folio 31 rº) sobre la conveniencia de que todas las cuentas de manual y libro de caja pasen por una mano. Aconseja, primero, que los escriba y ordene *“un hombre que sea diestro en ellos”* y segundo que *“siempre vayan escritos y ordenados por tal persona”*.

h) En cuanto a aspectos formales Herrera y Solórzano coinciden en muchos aspectos: numeración de las dobles páginas, uso de la cuenta castellana, uso de las expresiones *“debe”* y *“ha de haber”*, armar la cuenta etc.

6. Conclusiones

Juan Bautista de Herrera, perfecto conocedor de las virtudes y cuestiones técnicas del método de la partida doble, decide implementar lo que parece ser una variante de este método en un negociado del Cabildo Catedral en el que sería de mucha utilidad: se registraban cientos de hechos contables relacionados con múltiples cuentas contables. Sin embargo, en vez de implantar una versión *clásica* del método de libro de caja con su manual decide utilizar sólo un libro mayor, *de caja entera*, para que todas las anotaciones se registraran en él con todo lujo de detalles, y evitar tener que recurrir al diario para completar la información.

Herrera entendía que esta interpretación peculiar de la partida doble ofrecía todas las ventajas propias del método original:

- máxima claridad en las cuentas,
- al sumar lo mismo débitos y créditos era fácil localizar los errores de valoración,
- mejor método en caso de existencia de numerosas cuentas.

En nuestra opinión, y siguiendo a Hernández (1994:70), a pesar de que el uso de referencias conectadas entre cargos y abonos es una de las características del método de la partida doble, la ausencia del libro manual nos lleva a concluir que esta técnica no puede calificarse como tal.

Por otro lado, pensamos que el uso de argumentos similares entre Herrera y Solórzano no parece casual. Probablemente Herrera no estuviera capacitado para realizar esa inducción y tomara esas premisas teóricas de algún maestro o, -¿por qué no?- de la obra de Solórzano, que se había escrito, publicado y distribuida en Sevilla 35 años antes de que Juan Bautista de Herrera escribiera estas palabras.

Referencias

- Donoso, R. (1992). Bartolomé Salvador de Solórzano, primer autor de un libro de contabilidad por partida doble en España o cuatrocientos años de reconocimiento teórico de la contabilidad por partida doble en España. *Cuadernos de Investigación Contable*, 4(1-2), 171-185.
- Donoso, R. (1994a). Precedentes históricos de la contabilidad de gestión en España: Análisis de algunos *ensayos* realizados para la fijación de precios. *Elementos de Contabilidad de Gestión*. Madrid: Ediciones AECA.
- Donoso, R. (1994b). La contabilidad por partida doble en España en el siglo XVI: un estudio comparativo con el método italiano. *Técnica Contable*, 46(547), 487-508.
- Gomes, L., Rodrigues, L. y Carnegie, G. (2006). Accounting change in central government: the adoption of double entry bookkeeping at the Portuguese Royal Treasury (1761). *VIII World Congress of Accounting History*. Nantes.
- Gomez, J. (1645). Discursos sobre la grandeza de la Iglesia Catedral de Sevilla. Biblioteca Capitular, legajo 59/5/26.

- Hazañas y La Rua, J. (1918). *Vázquez de Leca*. Sevilla: Imprenta de Izquierdo y Cía.
- Hernández, E. (1983). Tras las huellas de Bartolomé Salvador de Solórzano, autor del primer tratado español de contabilidad por partida doble (Madrid 1950). *Revista de Derecho Mercantil*, 167-168, 125-168.
- Hernández, E. (1990). *Detalles de la vida y del entorno de Bartolomé Salvador de Solórzano: Libro de Caja y Manual de cuentas de Mercaderes y otras personas, con la declaración de ellos*, Madrid, 1590. Reproducción facsimil publicada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas en conmemoración del Cuarto Centenario de la aparición del libro.
- Hernández, E. (1992). Problemática general de una Historia de la Contabilidad en España. Revisión genérica de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas y cuestiones específicas. Ponencia presentada en el Encuentro de Trabajo en torno a la Elaboración de una Historia de la Contabilidad en España. Miraflores de la Sierra, Madrid.
- Hernández, E. (1994). Los tratados contables de Luca Pacioli (Venecia, 1494) y Bartolomé Salvador de Solórzano (Madrid, 1590). Algunos comentarios y comparaciones. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 4, 155-192.
- Hernandez, J.J. (2003). El Cabildo Catedral de Sevilla: organización y sistema contable (1625-1650). Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla.
- Hernandez, J.J. (2006). Choosing an accounting method in the 17th century: the case of the Cathedral Council of Seville (Spain). Comunicación presentada al VIII World Congress of Accounting History, Nantes (Francia).
- Hernandez, J.J. (2010a). La Contaduría Mayor del Cabildo Catedral de Sevilla en la era moderna: gestión y censura. Actas del XIV Congreso de ASEPUC, La Coruña.
- Hernandez, J.J. (2010b). *La Catedral de Sevilla: economía y esplendor (siglos XVI y XVII)*. Sevilla: ICAS.
- Rubio, P. (1987). *Inventario general del Archivo de la Santa, Metropolitana y Patriarcal Iglesia Catedral de Sevilla*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- Rubio, P. y Gonzalez, M.I. (1998). *Inventario general del Archivo de la Santa, Metropolitana y Patriarcal Iglesia Catedral de Sevilla*, Tomo II. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- Salvador de Solórzano, B. (1590): *Libro de Caja y Manual de cuentas de Mercaderes, y personas, con la declaración dellos*. Edición facsimil editada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (1990), en Madrid.

Documentación consultada

Fuente: Archivo de la Catedral de Sevilla

- Cuadernos de Contaduría (varios). Sección Contaduría.
- Abecedario del libro de caja (1) [1644-1651]. Sección Contaduría, ref. 24.
- Libro manual de cuentas (1) [1644-1651]. Sección Contaduría, ref. 34.
- Libro mayor de cuentas (1) [1644-1651]. Sección Contaduría, ref. 36.
- Libro de cuentas. Entradas y Salidas (5) [1589-1635]. Sección Contaduría, ref. 71-74A.

ENTORNO INSTITUCIONAL Y COMERCIO EXTERIOR: EL EFECTO DEL RIESGO POLÍTICO EN LAS EXPORTACIONES DE CASTILLA Y LEÓN

Alfredo Jiménez Palmero¹
ajimenez@ubu.es

Universidad de Burgos

fecha de recepción: 13/06/2011
fecha de aceptación: 16/01/2012

Resumen

La ampliación de la Unión Europea (UE) a 27 miembros, ha supuesto unos mayores incentivos para comenzar o intensificar las actividades de exportación de las empresas. Además, las exportaciones les pueden permitir obtener diversas ventajas competitivas frente a aquellas otras puramente domésticas. El presente estudio analiza los determinantes de la evolución de las exportaciones castellano-leonesas hacia los distintos países miembros de la UE, prestando especial atención a los condicionantes institucionales y al efecto del riesgo político, ya que constituyen una de las mayores diferencias persistentes aún entre las características de los países recientemente adheridos y las de los demás miembros. Los resultados demuestran que en las provincias castellano-leonesas, las exportaciones son muy dependientes del ciclo económico, pero se presta una atención escasa al riesgo político, contrariamente a la tendencia de las exportaciones españolas.

¹ Departamento de Administración y Dirección de Empresas. Universidad de Burgos. C/Parralillos s/n, Burgos.

El presente trabajo ha sido realizado durante una estancia de investigación en la Norwegian School of Management en Oslo, Noruega. El autor reconoce y aprecia la disponibilidad de dicha institución, en especial del profesor Dr. D. Gabriel R.G. Benito, así como la financiación obtenida del Ministerio de Ciencia e Innovación dentro del programa de becas de Formación del Personal Universitario (FPU) y Caja de Burgos. Además, el autor también agradece los comentarios de D. Valentín Palmero Vicente en la parte teórica y del profesor Dr. D. Francisco García Pérez en la parte metodológica. Sin embargo, cualquier error es responsabilidad única del autor.

Palabras clave: Exportación; Riesgo político; Corrupción; Empresas castellano-leonesas; Unión Europea; Datos panel.

Abstract

The enlargement of the European Union (EU) to 27 members has increased the incentives to start or intensify exports. In addition, exports may facilitate competitive advantages not available to domestic firms. This study analyses the determinants of the evolution of exports from Castilla and Leon towards the country members of the EU, paying special attention to the relevance of institutional aspects and political risk, one of the main persistent differences in the characteristics of the new members compared to the other states. The results show that in the provinces of Castilla and Leon, exports are very dependent of the economic cycle, but little attention is paid to political risk, in spite of the opposite happening for national Spanish exports.

Keywords: Export; Political risk; Corruption; Castilla and León firms; European Union; Panel data.

1. Introducción

A pesar de que la globalización es una fuerza que fomenta el incremento de la conciencia global en el planeta (Guillén, 2001), se trata de un proceso aún fragmentado e incompleto (Guler y Guillén, 2007), por lo que si bien es cierto que los niveles de inversión directa en el mundo han crecido exponencialmente en las últimas décadas, a menudo las empresas optan por soluciones con menores riesgos asociados, como la exportación mediante agentes intermediarios o la creación de filiales de venta en el extranjero, siguiendo la pauta descrita por el modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Welch y Luostarinen, 1988).

En concreto, de acuerdo con los datos de la base DataComex del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, las exportaciones españolas crecieron, entre el período 2003-2007 el 31,39%. Sin embargo, Castilla y León logró incrementar sus exportaciones en el mismo período en tan sólo un 10%. No todos los destinos de las exportaciones crecieron por igual, sino que la evolución de las distintas regiones ha sido muy diferente, destacando a nivel provincial, regional y nacional el aumento de las exportaciones dirigidas a los países de Europa del Este recién integrados en la UE, así como a China e India.

A nivel sectorial, en esta Comunidad Autónoma y en las provincias que la componen, se aprecian una escasa diversificación así como una dependencia notable respecto de los sectores de manufacturas y automóvil, ya que entre los dos suman más de dos terceras partes del total de exportaciones y concretamente en Burgos, si se añade el sector de bienes de equipo, se alcanza el 80% del total. En España la tendencia es también similar aunque menos pronunciada, en tanto en cuanto los tres citados sectores acumulan en torno al 70% del conjunto de las exportaciones nacionales, debiéndose destacar también el papel que juega el sector de alimentación.

Especialmente en una época de crisis a nivel mundial como la actual, las posibilidades que ofrecen las exportaciones de asegurar unos niveles de ingresos para las empresas, siempre y cuando éstas lleven a cabo una estrategia de diversificación eficiente que les permita protegerse de riesgos no sistemáticos a los que podrían verse sometidas si únicamente realizaran actividades en uno o pocos países, justifican el objetivo del presente trabajo de analizar los determinantes fundamentales que motivan los intentos de incrementar el nivel de exportaciones hacia determinados países. La cercanía física y cultural de Europa, junto con la reciente ampliación de la UE a un conjunto de nuevos países en los que las exportaciones, tanto provinciales como regionales y nacionales, que han experimentado un importante incremento en los últimos años, resultan los motivos de la elección del ámbito geográfico estudiado. Por su parte, las aún persistentes diferencias en los entornos institucionales y en los niveles de riesgo político, especialmente en lo relativo a la discrecionalidad gubernamental, la corrupción percibida y los niveles de libertad económica y protección de derechos de propiedad, justifican el especial hincapié que se hace en estas variables.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma: el apartado segundo revisa la literatura científica dedicada a las posibles ventajas e inconvenientes que la exportación aporta a las empresas, así como la monográficamente dedicada a analizar el efecto que el riesgo político de los países de destino puede tener sobre las decisiones relacionadas con las actividades internacionales. El apartado tercero describe los datos, el método y las variables empleados en este trabajo. El apartado cuarto presenta y discute los resultados obtenidos, a partir de los cuales se extraen una serie de conclusiones en el apartado quinto. Finalmente el trabajo se cierra con la bibliografía y los anexos.

2. Revisión de la literatura

Aunque la mayoría de estos estudios se ha centrado en la inversión directa en el exterior, cabe también destacar una creciente línea de investigación en el campo puramente económico así como en el de comportamiento estratégico, que analiza las consecuencias de las actividades de exportación para las empresas, principalmente en relación con sus procesos de aprendizaje (García, 2008).

Es cierto que en la relación exportación-resultados existen trabajos en cierta medida contradictorios. Algunos autores no encuentran evidencia de que sea significativa (Bernard y Jensen, 1999; Fariñas y Martín-Marcos, 2007), mientras que otros afirman lo contrario (Castellani, 2002; Wagner, 2002). Estos controvertidos resultados suelen explicarse por las divergencias existentes en la medida de la exportación entre el campo económico y el estratégico (García, 2008).

Sin embargo, donde sí hay más consenso es en otras ventajas competitivas de carácter estratégico que las exportaciones pueden aportar, como por ejemplo economías de escala, adquisición de conocimiento (Hitt, Hoskisson y Kim, 1997; Penner-Hahn y Shaver, 2005), acceso a oportunidades de crecimiento, posibilidad de fortalecer las competencias principales, (Hitt, Tihanyi, Miller y Connelly, 2006) así como las capacidades tecnológicas (Barkema y Vermeulen, 1998) o el acceso a información tanto tecnológica como de mercado no disponible en el país de origen (Clerides, Lach y Tybout, 1998).

Además, la exportación permite protegerse mejor ante fluctuaciones locales de la oferta o la demanda (Barkema y Vermeulen, 1998) y permite una eficiente diversificación de acuerdo con la versión internacional del CAPM (Capital Asset Price Model) desarrollada por Solnik (1973).

Hay que destacar, no obstante, que las empresas en el exterior pueden verse sometidas a la "liability of foreignness" (Zaheer, 1995) al encontrarse en entornos distintos donde quizás no sepan desenvolverse de la forma apropiada, ni adecuarse a las mayores exigencias que se esperan de ellas simplemente por tener una nacionalidad diferente. De hecho, varios trabajos señalan que el riesgo al que se enfrentan empresas con actividades en el exterior resulta superior al de empresas puramente domésticas (Reeb, Kwok y Baek, 1998; Siegel, Omer, Rigsby y Theerathorn, 1995; Bartov, Bodnar y Kaul, 1996), principalmente por las dificultades que los distintos tipos de cambio incorporan en la realización de actividades, posibles problemas de agencia y riesgos institucionales. Especialmente estos últimos, constituyen un conjunto de variables de gran relevancia al estudiar las actividades en el exterior acometidas en los países del Centro y Este de Europa recientemente integrados en la UE (Bevan y Estrin, 2004; Disdier y Mayer, 2004) pudiéndose destacar las aún persistentes diferencias en los niveles de riesgo político (Jiménez, de la Fuente y Durán, in press). Es cierto que se ha iniciado un proceso de convergencia en los determinantes de la inversión en el exterior destinada a esta región con respecto a la destinada en el resto de la UE, pero dicho proceso aún está lejos de concluir (Disdier y Mayer, 2004; Jiménez et al., in press).

En realidad, ya desde hace varias décadas se vienen señalando los factores políticos como uno de los factores más influyentes en las decisiones de inversión en el exterior, resaltando la importancia que se otorga a la estabilidad del gobierno del país de destino y a su actitud hacia la inversión extranjera (Basi, 1963; Schollhammer, 1974; Bass, Macgregor y Walter, 1977). Recientemente, sin embargo, se presta una mayor atención al concepto de amenaza del comportamiento oportunista en las transacciones, procedente de la Teoría de Costes de Transacción (Williamson, 1975, 1985), que se debe a la dificultad de lograr contratos escritos completos.

El comportamiento oportunista, que se puede definir como la redistribución *ex-post* de las rentas económicas entre dos partes contractuales a través de la explotación de puntos no incluidos en el contrato escrito, tiene una relación directa con la especificidad de las inversiones acometidas. Ello resulta consecuencia de que los activos específicos tienen un menor valor en sus usos alternativos, lo que incrementa los costes de desinversión para la parte contractual que se ve obligada a llevar a cabo la inversión, incentivando así el comportamiento oportunista de la otra parte contractual.

Sin embargo, aún no se ha logrado llegar a un consenso en cuanto a los métodos de medida del riesgo político. La mayor parte de las evaluaciones de riesgo político que se realizan continúan resultando demasiado subjetivas y etnocéntricas y la forma en la que los directivos integraban este tipo de información en la toma de decisiones resultaba excesivamente general y superficial (Kobrin, 1979).

Para aliviar dichos problemas, Henisz (1998) sugiere un índice para analizar el grado de posible discrecionalidad de un gobierno en función de la existencia y papel que jueguen otros posibles poderes establecidos en el país de destino. Esta medida se ha empleado con asiduidad en la investigación científica reciente, ya que proporciona mejores resultados que otros como el índice CHECKS2a desarrollado por Beck, Clarke, Groff, Keefer, y Walsh (2001), los Índices Gastil o los que componen la International Country Risk Guide (ICRG), que además están sujetos a limitaciones más severas (Jiménez, Durán y de la Fuente, 2011).

Las aportaciones de Henisz, especialmente el índice POLCONV, se han empleado principalmente para analizar sectores de altos costes hundidos (Henisz y Zelner, 2001 y 2002a, García-Canal y Guillén 2008), sectores donde el poder de negociación de los grupos de interés es elevado (Henisz y Zelner 2002b; Henisz y Mansfield 2006), así como la expansión internacional de las empresas españolas en distintas regiones del mundo (Jiménez et al., 2011).

En todo caso, para tratar de minimizar las limitaciones que este índice también conlleva (Henisz, 2004), resulta conveniente incluir algunas otras medidas con objeto de recoger el efecto de otros aspectos también relevantes para el riesgo político que quedan fuera del alcance del índice POLCONV. En este caso, se incluirán en el análisis una medida del grado de corrupción percibida y otra de la libertad económica y protección de los derechos de propiedad en el país de destino.

Excepto en algunos casos como algunos países latinoamericanos donde las empresas españolas pueden aprovechar sus habilidades negociadoras o de la posibilidad de recurrir a la corrupción para obtener ventajas competitivas sobre sus rivales (García-Canal y Guillén 2008; Jiménez et al., 2011), la literatura académica ha encontrado amplia evidencia de que mayores niveles de riesgo político motivan menor probabilidad de inversión en la zona (Henisz y Zelner 2001 y 2002a; Wei, 2000a, 2000b; Habib y Zurawicki, 2002; Cuervo-Cazurra, 2006, 2008). Por tanto, la hipótesis básica que se pretende contrastar es que mayores niveles de discrecionalidad gubernamental y corrupción percibida, así como un menor nivel de libertad económica en el país, constituyen una traba para las empresas exportadoras en la medida en que incrementa el riesgo político al que se enfrentan las empresas.

H1: *“Mayores niveles de discrecionalidad gubernamental y corrupción percibida, así como menor nivel de libertad económica disminuyen el nivel de exportaciones castellano-leonesas”.*

3. Método y variables

3.1. Variable dependiente

El objetivo del presente trabajo es analizar los determinantes de las exportaciones castellano-leonesas, con especial énfasis en el efecto que las variables relacionadas con el riesgo político en el país de destino tienen en el aumento o disminución de los flujos emitidos durante el período 2002-2007. Por ello, la variable dependiente que se emplea

es una variable dicotómica que tomará el valor 1 cuando las exportaciones de la provincia, Comunidad Autónoma o España hacia cada uno de los países que conforman la muestra hayan aumentado de un año al siguiente. Alternativamente, la variable tomará el valor 0 cuando las exportaciones hayan disminuido o no haya existido variación alguna.

3.2. Variables independientes

Las variables independientes con las que se trata de medir el efecto del riesgo político en las exportaciones, están conformadas por tres índices ampliamente empleados en la investigación científica centrada en este campo (Jiménez, 2010).

La primera variable a tener en consideración es el **Índice de Corrupción Percibida** elaborado por Transparency Internacional (www.transparency.org). Se trata de una medida de la corrupción basada en las encuestas realizadas a empresarios y expertos de cada país. Dicho índice oscila entre 0 representando un estado absolutamente corrupto y 10 para un estado totalmente libre de corrupción.

En segundo lugar se incluye el **Índice de Restricción Política** de Henisz POLCONV (1998). En este índice se tienen en cuenta el número de poderes independientes con capacidad de veto con que cuenta un país, modificando la puntuación obtenida en función de los posibles alineamientos que se pueden producir entre los distintos poderes, de tal forma que se afecte a las restricciones reales a las que el gobierno se ve sometido. Este índice oscila entre 0 y 1, por lo que para homogeneizarlo con los demás, se debe multiplicar el resultado de cada país por 10.

Finalmente, la tercera medida empleada es el **Índice de Libertad Económica** elaborado por Heritage Foundation (www.heritage.org). Este índice oscila entre 0 y 100 y se compone de diversas variables que miden la independencia del sistema judicial, la habilidad de empresas e individuos para lograr que se cumplan los contratos, la corrupción existente en el sistema judicial, el grado en que el gobierno protege los derechos de propiedad y el grado de libertad existente para los negocios, el comercio y la inversión. De nuevo y en aras de mantener la homogeneidad entre los índices empleados, se han de realizar modificaciones sobre la puntuación asignada a cada país, en este caso dividiéndola entre 10.

Como es habitual en otros estudios (Bevan y Estrin, 2004; García, 2008), en todas estas medidas, al igual que en las variables de control, se toman los datos del año anterior, para tener en consideración el tiempo que las exportaciones tardan en reaccionar a sus variables explicativas.

3.3. Variables de control

Para controlar el efecto de diversas magnitudes macroeconómicas propias de los países destinos de los flujos de exportación, se incluyen como variables de control el total del Producto Interior Bruto (PIB) del país y su población (medidos en millones y con la habitual transformación logarítmica), el porcentaje que las importaciones del país de

destino suponen del total del PIB² y la tasa de inflación. En ocasiones se emplea exclusivamente la variable PIB del país o la de población como medida del tamaño del país de destino, sin embargo su empleo conjunto queda justificado, dado que en la UE, se pueden encontrar países con un PIB muy elevado pero de escasa población como Suecia, Dinamarca o Irlanda; y a la inexistencia de problemas de multicolinealidad.

Además, para controlar el posible efecto de las infraestructuras en el país de destino, también se incluye la tasa de usuarios de Internet y el número de líneas de teléfono por cada 100 habitantes. Cabe esperar que unas mejores infraestructuras motiven el aumento de las exportaciones dadas las mayores facilidades de transporte y comunicación. Para ello, sin embargo, no sólo se debería tener en cuenta la disponibilidad de las infraestructuras, sino también su fiabilidad, sin la cual las infraestructuras carecen de utilidad (Asiedu, 2002). Desafortunadamente, y al igual que en el trabajo de esta autora, debido a la inexistencia de datos sobre la fiabilidad, se emplearán la tasa de usuarios de Internet y el número de líneas de teléfono por cada 100 habitantes como variables imperfectas para medir el grado de desarrollo de las infraestructuras en los países de destino. Para todas estas variables la fuente empleada es la base de datos del Banco Mundial.

También, al igual que Bevan y Estrin (2004), se incluye una medida de la distancia física desde la capital de los países con respecto a España. Cabe suponer que en caso de resultar significativa, el signo sea negativo. Las fuentes empleadas fueron las páginas web www.kevintour.com y www.tutiempo.net. Finalmente, se incluyen un conjunto de variables temporales "dummy" para controlar el efecto del ciclo económico (Galego, C. Vieira e I. Vieira, 2004; García, 2008). El anexo 1 ofrece los estadísticos descriptivos de las variables independientes y de control empleadas en el presente trabajo, con excepción de las variables temporales "dummy".

3.4. Modelo

Dado el carácter longitudinal de la investigación y teniendo en cuenta la variable dependiente dicotómica construida para medir si las exportaciones han aumentado o disminuido de un año para otro en cada uno de los países que conforman la muestra, se empleará la técnica de datos panel con efectos aleatorios para variables dependientes binarias, concretamente el modelo logístico (Statacorp, 2001).

3.5. Diagnóstico de multicolinealidad

El anexo 2 ofrece los coeficientes de correlación de las variables independientes y sus Variance Inflation Factor (VIFs). Dado que todos los valores se encuentran por debajo de la mitad del límite de 10 recomendado por Neter, Wasserman y Kutner (1985), Kennedy (1992) y Studenmund (1992) y solamente la variable que mide la corrupción percibida en el país de destino se encuentra ligeramente por encima del límite más estricto de 5,3

² La fuente empleada no ofrece el dato del porcentaje de que las importaciones suponen del PIB para el caso de Irlanda en el año 2007, por lo que se emplea la misma cifra que para 2006.

propuesto por Hair, Anderson, Tatham y Black (1999) con un VIF de 5,361, se puede afirmar que no existen problemas graves de multicolinealidad.

4. Resultados y discusión

Los resultados obtenidos muestran importantes diferencias entre las provincias castellano-leonesas y España en su conjunto, en cuanto a las variables significativas. El anexo 3 ofrece los resultados de los distintos modelos empleados para analizar los determinantes de los flujos de exportaciones hacia los países miembros de la UE.

Así, cuando la variable dependiente introducida en el modelo hace referencia a la evolución de las exportaciones burgalesas (Modelo 1), únicamente algunas variables temporales "dummy" y la variable de usuarios de Internet resultan significativas y en este último caso con el signo contrario al esperado. Esto significa que probablemente las empresas exportadoras burgalesas se han aprovechado de las ventajas que la incorporación de los nuevos miembros de la UE procedentes del Este (cuyas dotaciones de infraestructuras y tasa de uso de Internet son más bajas que la media europea) ofrecen para las empresas europeas exportadoras, principalmente derivadas del Mercado Común Europeo. Sin embargo queda también patente la indefensión de las exportaciones burgalesas ante las vicisitudes del ciclo económico, dado el importante coeficiente significativo de la "dummy" del año 2005.

Ninguna de las variables macroeconómicas ni de las relacionadas con el riesgo político resultan significativas, lo que indica que las empresas exportadoras burgalesas no tienen en consideración estas variables, ya sea porque entienden que Europa es una región lo suficientemente segura en la que el riesgo al que se enfrentan no constituye una amenaza excesivamente relevante, o bien porque no se han planteado realizar un análisis de estas variables que les permita localizar los destinos más seguros donde llevar su actividad exportadora.

El modelo 2 ofrece los resultados obtenidos para la evolución de las exportaciones de la provincia de Valladolid. De nuevo una variable temporal "dummy" resulta significativa y con un coeficiente de peso, señalando que las exportaciones de esta provincia también presentan, en cierta medida, vulnerabilidad al ciclo económico.

Sin embargo en este caso, y al contrario de lo que sucedía en la provincia de Burgos, sí hay una variable de riesgo político que resulta significativa: el índice de restricciones políticas. De acuerdo a lo esperado en la Hipótesis 1, las mayores restricciones políticas (y por consiguiente la menor discrecionalidad) que indica un mayor valor de este índice conlleva menores niveles de riesgo político que influyen positivamente en que el nivel de exportaciones aumente de un año a otro.

Finalmente, de entre las variables de control resulta significativa y con signo positivo la tasa de inflación, aunque con un coeficiente mucho menos relevante. Esto puede deberse a que las empresas vallisoletanas tratan de aprovechar las oportunidades que economías con altas tasas de inflación ofrecen a exportadores de competir en mejores condiciones

que otras empresas domésticas, ya que al realizar partes del proceso productivo en otros países pueden lograr mantener sus precios constantes.

En el modelo 3 se recogen los resultados que se obtienen al emplear como variable dependiente la evolución de las exportaciones de León, la tercera provincia incluida en el análisis. Al igual que en los casos anteriores una de las variables temporales "dummy" resulta significativa, revelando la importancia que el ciclo económico tiene en las exportaciones de estas tres provincias castellano-leonesas, lo que sin duda constituye una traba importante en la estabilidad de ingresos que las empresas pueden obtener gracias a las exportaciones, así como para la planificación a largo plazo de estrategias de internacionalización que persigan la obtención de todas las ventajas anteriormente citadas, que la diversificación internacional aporta.

Del mismo modo que sucedía en la provincia de Valladolid, la tasa de inflación resulta significativa y con un coeficiente poco importante, aunque en este caso de signo negativo. Si en el caso anterior las altas tasas de inflación conllevaban oportunidades de lograr ventajas competitivas frente a empresas autóctonas, los exportadores leoneses parecen más preocupados por los problemas a largo plazo que altas tasas de inflación conllevan en la economía, así como los futuros aumentos de costes de actividades que tengan que realizar en el país de destino (distribución y publicidad por ejemplo), decantándose por exportar a países más estables en este aspecto.

Sin embargo, y al igual que sucedía en Burgos, ninguna de las variables de riesgo político resulta significativa, signo de que o bien la región es considerada lo suficientemente segura como para no preocuparse de los mayores niveles relativos de riesgo político, ya que éstos son bajos de por sí; o bien las empresas exportadoras no tienen en consideración estas variables por desconocimiento de su importancia, por falta de recursos para poder realizar un correcto análisis, o porque únicamente venden allá donde logran encontrar un comprador, sin poder diseñar estrategias de internacionalización en función de en qué países se encuentran las mejores condiciones para realizar actividades de exportación.

Para tratar de averiguar si estas características son exclusivamente inherentes a las provincias estudiadas o constituyen un rasgo propio de las exportaciones de nuestro país independientemente de la provincia de procedencia, el Modelo 4 ofrece los resultados obtenidos al emplear como variable dependiente la evolución de las exportaciones españolas hacia los países miembros de la UE.

En este caso las únicas variables que resultan relevantes en el modelo son dos de los índices empleados para analizar el efecto del riesgo político. Por un lado el Índice de Corrupción Percibida y por otro el Índice de Libertades Económicas, con signo positivo y negativo respectivamente. Los menores niveles de corrupción en los países de destino (y por lo tanto mayores niveles del índice incluido en el modelo) favorecen el incremento de los flujos exportadores de un año a otro, de acuerdo con la hipótesis básica esperada, mientras que mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad las perjudica. Este signo negativo se explica porque en los países con mayores niveles de protección legal es más probable que la empresa se atreva a realizar una

inversión directa en el exterior, ya sea a través de la creación de una filial, la compra de una empresa ya existente o soluciones intermedias como una joint-venture; en cualquier caso la mayor seguridad sobre la propiedad de los activos y la eficacia del sistema legal incitan a aventurarse en esos mercados, mientras que en aquellos países de destino con peores condiciones a este respecto, los directivos son más cautelosos prefiriendo emplear las exportaciones.

Este comportamiento resulta consistente con el modelo de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Welch y Luostarinen, 1988), según el cual las empresas atraviesan cuatro etapas en sus operaciones en el exterior: sin exportaciones regulares, exportaciones vía agentes independientes, creación de una filial de ventas en el exterior y finalmente producción en el exterior mediante inversión directa, aunque matizando que a veces pueden ocurrir excepciones en función de las similitudes en los mercados a los que se accede (Johanson y Vahlne, 1990).

Además este modelo señala que las empresas establecen más cantidad y complejidad de operaciones en el exterior hasta alcanzar su máximo admisible en función de su aversión al riesgo, expandiendo dichas actividades únicamente cuando son capaces de reducir el riesgo ya sea por disponer de mayores niveles de recursos, de experiencia, de habilidades o de una menor aversión al riesgo. Los mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad constituyen uno de esos factores que ayudan a reducir el riesgo al que las empresas multinacionales se enfrenta, motivando que avancen hacia etapas más avanzadas dentro del proceso de internacionalización anteriormente descrito.

Las exportaciones españolas muestran además un comportamiento menos dependiente del ciclo económico, ya que al contrario de lo que sucedía en las provincias anteriormente analizadas, ninguna de las variables temporales "dummy" resulta significativa. Tampoco las variables de control que miden las magnitudes macroeconómicas de los países de destino resultan significativas, demostrando que los países pertenecientes a la UE ya tienen unos niveles aceptables de desarrollo como para constituir un destino atractivo para los exportadores, siempre y cuando las condiciones institucionales y relacionadas principalmente con los niveles de corrupción percibida se mantengan dentro de unos límites aceptables.

5. Conclusiones

Este trabajo ha tratado de analizar los determinantes principales que motivan la evolución de las exportaciones castellano-leonesas hacia países miembros de la UE, prestando especial atención a las variables relacionadas con el riesgo político propio de los países de destino, al constituir uno de los aspectos institucionales donde existen aún mayores diferencias entre los países recientemente integrados respecto de aquellos que son miembros desde hace más tiempo. Para complementar el análisis, además de estudiar los determinantes de las provincias de Burgos, Valladolid y León, se han comparado con los de las exportaciones a nivel nacional.

La elección de las exportaciones hacia países de la UE como tema central del análisis se debe por una parte a su notable incremento en el flujo hacia los países de “Europa del Este” recientemente ingresados en este organismo supranacional en 2004 y 2007, con tasas únicamente superadas por las registradas en China e India; y por otra a las sustanciales ventajas que esta estrategia aporta para las empresas que la ponen en práctica tal y como la literatura académica ha remarcado. Así, cabe recordar las economías de escala, la adquisición de conocimiento (Hitt et al., 1997; Penner-Hahn y Shaver, 2005), el acceso a oportunidades de crecimiento, la posibilidad de fortalecer las competencias principales, (Hitt et al., 2006) así como las capacidades tecnológicas (Barkema y Vermeulen, 1998), una mejor protección antes fluctuaciones locales de la oferta o la demanda (Barkema y Vermeulen, 1998) y una eficiente diversificación de acuerdo con el modelo internacional del CAPM (Solnik, 1973).

Los resultados obtenidos muestran como un rasgo destacable la dependencia de las tres provincias frente al ciclo económico, ya que en todas ellas alguna de las variables temporales “dummy” ha resultado significativa. Esta debilidad, que provoca que las empresas pierdan en cierta medida el control sobre el resultado de sus operaciones en el exterior impidiendo lograr una estabilidad beneficiosa para la planificación a largo plazo, no se ha observado en las exportaciones nacionales, que se muestran más asentadas en cuanto al mantenimiento e incremento de la cuota de mercado en el exterior, y por lo tanto se benefician de mayores facilidades para planificar estrategias de internacionalización en cualquier momento del tiempo, que les permita maximizar las citadas ventajas que la internacionalización puede aportar.

Las variables relacionadas con el riesgo político no han resultado relevantes, salvo en el caso de Valladolid, donde sí se ha encontrado que unos mayores niveles de restricciones gubernamentales y por consiguiente un menor nivel de discrecionalidad, favorecen el aumento de exportaciones de un año a otro. En Burgos y León, sin embargo, únicamente alguna variable macroeconómica de control ha resultado puntualmente relevante. Parece ser que los exportadores de estas dos provincias consideran todas las regiones lo suficientemente seguras, o bien no disponen de los recursos, conocimientos o voluntad necesarios para llevar a cabo un análisis de las oportunidades y amenazas que el riesgo político de los países de destino conlleva para las operaciones en el exterior.

Este resultado se revela radicalmente opuesto al obtenido para las exportaciones nacionales, donde tal y como se esperaba, se ha observado cómo menores niveles de corrupción percibida favorecen el incremento de los flujos de exportación hacia los países de la UE, al contrario que mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad, ya que favorecen que los empresarios, en lugar de exportar, se atrevan a llevar a cabo operaciones de inversión directa en el exterior. Este resultado es consistente con la extensa literatura acerca del modelo de Uppsala, que señala que las empresas avanzan hacia operaciones en el exterior más comprometidas cuando se reduce el riesgo total al que se enfrentan, algo que ocurre cuando se ofrece seguridad acerca de la libertad con la que se puede llevar a cabo el negocio de la empresa y al asegurar los derechos de propiedad de los activos con garantías creíbles.

Resultaría recomendable, por lo tanto, que las empresas exportadoras de esta Comunidad Autónoma procurasen minimizar su dependencia del ciclo económico e incrementasen su papel proactivo en la búsqueda y mantenimiento de mercados en el exterior, para lo cual, siguiendo el ejemplo de las exportaciones nacionales, puede resultar conveniente prestar una mayor atención a las variables relacionadas con el riesgo político. Para ello se pueden utilizar diversas técnicas, desde el empleo de índices (de forma cautelosa ya que no todos los que se encuentran disponibles constituyen una buena fuente para el análisis), métodos cualitativos no estructurados como juicios de valor de los directivos o visitas informales, o métodos cualitativos estructurados como la contratación de consultores externos, tal y como diversos estudios revelan que realizan empresas francesas, japonesas, canadienses, holandesas y malayas (véase Noordin, Harjito y Hazir, 2006, para una lista de referencias al respecto).

Estos estudios señalan, sin embargo, que a menudo se emplea el análisis del riesgo político exclusivamente en el inicio de la inversión, cuando debiera ser constantemente mientras se realizan actividades en el exterior. Por último, otra recomendación a tener en cuenta es que el riesgo político puede variar en función de la nacionalidad propia, el sector e incluso el proyecto concreto que se pretende llevar a cabo, por lo que las empresas no deben únicamente guiarse de las evaluaciones realizadas para otras inversiones o en otros momentos del tiempo, ya que pueden ser de escasa utilidad o incluso perjudiciales para sus intereses.

Para finalizar, futuras investigaciones pueden encaminarse, por un lado, al análisis de los determinantes de las exportaciones hacia otras regiones, por ejemplo China e India; y por otro lado convendría extender la comparación a otras provincias fuera de Castilla y León, con el objetivo de estudiar las diferencias territoriales en cuanto a los factores explicativos de las exportaciones.

Referencias

- Asiedu, E. (2002). On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa different? *World Development*, 30(1), 107-119.
- Barkema, H.G. y Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal*, 41, 7-26.
- Bartov, E., Bodnar, G. y Kaul, A. (1996). Exchange rate variability and the riskiness of U.S. multinational firms: Evidence from the breakdown of Bretton Woods. *Journal of Financial Economics*, 42, 105-132.
- Basi, R.S. (1963). *Determinants of United States private direct investment in foreign countries*. Kent, Ohio: Kent State University.
- Bass, B.M., Macgregor, D.W. y Walter, J.L. (1977). Selecting foreign plant sites: economic, social and political considerations. *Academy of Management Journal*, 20, 535-551.

- Beck, T., Clarke, G., Groff, A., Keefer, P. y Walsh, P. (2001). New tools in comparative political economy: the database of political institutions. *World Bank Economy Review*, 15(1), 165-176.
- Bernard, A.B. y Jensen, J.B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.
- Bevan, A.A. y Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32, 775-787.
- Castellani, D. (2002). Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(4), 605-628.
- Clerides, S.K., Lach, S. y Tybout, J.R. (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who cares about corruption? *Journal of International Business Studies*, 37, 803-822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2008). The effectiveness of laws against bribery abroad. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 957-979.
- Disdier, A.T. y Mayer, T. (2004). How different in Eastern Europe? Structure and determinants of location choice by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of Comparative Economics*, 32, 280-296.
- Fariñas, J.C. y Martín-Marcos, A. (2007). Exporting and economic performance: Firm-level evidence of Spanish manufacturing. *The World Economy*, 30(4), 618-646.
- Galego, A., Vieira, C. y Vieira, I. (2004). The CEECs as FDI attractor: are they a menace to the EU periphery? *Emerging Markets Finance and Trade*, 40(5), 74-91.
- García, F. (2008). Do firms learn from exporting? New evidence by examining domestic market share. Working Paper presentado en el *IV International Iberian Business Conference*, Burgos, octubre 2008.
- García-Canal, E. y Guillén, M.F. (2008). Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries. *Strategic Management Journal*, 29, 1097-1115.
- Guillén, M.F. (2001). *The limits of convergence: Globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Guler, I. y Guillén, M.F. (2007). *Transnational connections and strategic choice: Venture capital firm's entry into foreign markets*. Working paper.
- Habib, M. y Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W. (1999). *Análisis multivariante* (5ª ed). Madrid: Prentice Hall.
- Henisz, W.J. (1998). *The institutional environment for international investment*. Doctoral dissertation, Hass School of Business, University of California.
- Henisz, W.J. (2004). Political institutions and policy volatility. *Economics & Politics*, 16(1), 1-27.

- Henisz, W.J. y Mansfield, E.D. (2006). Votes and vetoes: the political determinants of commercial openness. *International Studies Quarterly*, 50(1), 189-212.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2001). The institutional environment for telecommunications investment. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(1), 123-147.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2002a). The institutional environment for infrastructure investment. *Industrial and Corporate Change*, 11(2), 355-389.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2002b). *Interest groups, institutional structures and electricity investment*. Mimeo.
- Hitt, M.A., Hoskisson, R.E y Kim, H. (1997). International diversification: Effects on innovation and firm performance in product-diversified firms. *Academy of Management Journal*, 40, 767-777.
- Hitt, M.A., Tihanyi, L., Miller, T. y Connelly, B. (2006). International diversification: Antecedents, outcomes, and moderators. *Journal of Management*, 32, 831-867.
- Holburn, G.L.F. (2001). *Regulatory institutions and firm strategy: Theory and evidence from the electric power industry*. Doctoral dissertation, University of California.
- [Http://datacomex.comercio.es/](http://datacomex.comercio.es/)
- Jiménez, A. (2010). Does political risk affect the scope of expansion abroad? Evidence from Spanish MNEs. *International Business Review*, 19(6), 619-633.
- Jiménez, A., Durán, J.J. y De la Fuente, J.M. (2011). El riesgo político como determinante de la estrategia de localización de las empresas multinacionales españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(1), 123-142.
- Jiménez, A., De la Fuente, J.M. y Durán, J.J. (2011). Is there an East-West structure in the location of FDI in Europe? The role of institutions and political risk. *Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe*, 3(1), 5-23.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 411-432.
- Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-322.
- Kennedy, P.A. (1992). *Guide to econometrics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kobrin, S.J. (1979). Political risk: A review and reconsideration. *Journal of International Business Studies*, Spring, 67-80.
- Neter, J., Wasserman, W. y Kutner, M.H. (1985). *Applied linear statistical models: Regression, analysis of variance and experimental designs* (2ª ed.). Irwin, Homewood.
- Noordin, B.A., Harjito, D.A. y Hazir, A.Y. (2006). Political risk assessment of Malaysian based multinational corporation. *Problems and Perspectives in Management*, 4(3), 91- 99.

- Penner-Hahn, J. y Shaver, J.M. (2005). Does international research and development affect patent output? An analysis of Japanese pharmaceutical firms. *Strategic Management Journal*, 26(2), pp. 121-140.
- Reeb, D., Kwok, C. y Baek, Y. (1998). Systematic risk in multinational corporation.
- Schollhammer, H. (1974). *Locational strategies of multinational firms*. Los Angeles: Pepperdine University.
- Siegel, P.H., Omer, K., Rigsby, J.T. y Theerathorn, P. (1995). International diversification: A review and analysis of the evidence. *Managerial Finance*, 29(9), 50-77.
- Solnik, B.H. (1973). *European capital markets, towards a general theory of international investment*. Lexington, London: Lexington Books.
- StataCorp (2001). *Stata statistical software: Release 7.0*. College Station, Tx: Stata Corporation.
- Studenmund, A.H. (1992). *Using econometrics: A practical guide*. New York, NY: HarperCollins.
- Wagner, J. (2002). The causal effects of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach. *Economics Letters*, 77, 287-292.
- Wei, S.J. (2000a). How taxing is corruption on international investors. *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Wei, S.J. (2000b). Local corruption and global capital flows. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 303-354.
- Welch, L.S. y Luostarinen, R. (1988). Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), 34-55.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York, NY: Free Press.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York, NY: Free Press.
- www.heritage.org
- www.kevintour.com
- www.transparency.org
- www.tutitempo.net
- www.worldbank.org
- Zaheer, A. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38, 341-363.
- Zelner, B.A. (1999). *Political institutions, political competition and investment strategies in the electric utility industry: Domestic and cross-national applications*. Doctoral dissertation, University of California.

Anexos

Anexo 1. Estadísticos descriptivos

Descriptive Statistics					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Típica
DISTANCIA	120	2.70	3.47	3.2523	.17003
CORRUPCIÓN	120	2.60	9.70	6.3700	2.11257
POLCONV	120	3.32	8.94	7.4548	.96113
LIBERTAD	120	4.87	8.21	6.7565	.73984
LÍNEAS TELÉFONO	120	43.00	179.00	131.4667	28.30088
PIB	120	3.86	6.46	5.1933	.68474
IMPORTACIONES	120	6.00	149.00	54.1750	24.79552
INFLACIÓN	120	-1.00	24.00	3.5500	3.62496
INTERNET	120	8.00	86.00	39.3000	16.43096
POBLACIÓN	120	-.70	1.92	.9419	.57647

Anexo 2. Diagnóstico de la multicolinealidad

Tabla de correlaciones y VIFS														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	VIFS
1. DUMMY2004	1.000													1.309
2. DUMMY2005	-.250	1.000												1.207
3. DUMMY2006	-.250	-.250	1.000											1.315
4. DISTANCIA	.000	.000	.000	1.000										1.499
5. CORRUPCIÓN	-.016	-.006	.016	-.213	1.000									5.361
6. POLCONV	-.061	.023	.005	-.069	.269	1.000								1.675
7. LIBERTAD	-.025	-.002	-.014	-.058	.691	.259	1.000							2.704
8. LÍNEAS TELÉFONO	-.145	-.010	.146	-.300	.685	-.100	.564	1.000						4.272
9. PIB	-.034	.018	.045	-.390	.430	-.110	.089	.478	1.000					3.055
10. IMPORTACIONES	-.058	-.004	.046	.033	-.038	.324	.276	-.028	-.600	1.000				2.534
11. INFLACIÓN	-.007	-.030	-.042	.166	-.472	-.011	-.418	-.482	-.364	.124	1.000			1.492
12. INTERNET	-.148	.011	.123	-.037	.715	.245	.511	.616	.310	.123	-.286	1.000		3.292
13. POBLACIÓN	-.059	.014	.015	-.212	-.074	-.128	-.283	-.010	.797	-.668	-.099	-.083	1.000	2.099

Anexo 3. Modelos

VARIABLE	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3	MODELO 4
DISTANCIA	.478 (1.757)	2.751 (1.858)	-3.159 (2.588)	3.623 (2.894)
CORRUPCIÓN	.270 (.309)	.115 (.307)	.0715 (.354)	.973* (.516)
POLCONV	-.150 (.374)	.610* (.346)	-.164 (.384)	.613 (.437)
LIBERTAD	-.325 (.546)	.627 (.555)	-.655 (.648)	-1.766** (.821)
LÍNEAS TELÉFONO	-.0201 (.0190)	.008 (.020)	-.009 (.021)	.027 (.031)
PIB	1.216 (1.397)	.944 (1.330)	.205 (1.646)	-1.666 (2.139)
IMPORTACIONES	-.006 (.015)	.003 (.015)	-.011 (.017)	.006 (.021)
INFLACIÓN	.0963 (.118)	.288** (.127)	-.218** (.122)	.075 (.174)
INTERNET	-.045* (.024)	-.001 (.025)	.014 (.028)	-.054 (.037)
POBLACIÓN	-.803 (1.411)	.250 (1.262)	-.789 (1.566)	1.644 (2.008)
CONSTANTE	.601 (10.008)	-23.735** (10.565)	18.715 (14.377)	-2.487 (15.277)
DUMMY2004	-.818 (.881)	.251 (.858)	-.818 (.949)	-.912 (1.299)
DUMMY2005	-1.850** (.763)	-.324 (.731)	-1.560* (.823)	-1.553 (1.056)
DUMMY2006	-.342 (8.695)	-2.359*** (.758)	-.893 (.752)	18.338 (.681)
N. OBS.	96	96	96	96
LOG. LIKELIHOOD	-53.542	-51.151	-54.177	-25.774

EL CONFLICTO COMPETITIVO ENTRE SISTEMAS SOCIO-TÉCNICOS COMPLEJOS Y LA EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES INDUSTRIALES

Alberto Levy¹

albertolevy77@gmail.com

Universidad de Buenos Aires
Escuela de Negocios del Foro Europeo

fecha de recepción: 27/06/2011
fecha de aceptación: 08/02/2012

Resumen

Las concepciones tradicionales con respecto a la Estrategia Competitiva y a la dinámica de los sectores industriales han sido casi siempre orientadas hacia el lado de la demanda, el Posicionamiento de las marcas, o hacia el lado de la oferta, la Productividad de los recursos. En este artículo se presenta el concepto de "paradigma vincular" para entender a la Estrategia Competitiva y la Dinámica de los Sectores Industriales. Este concepto liga el posicionamiento con la productividad desde un abordaje cognitivo, interactivo y sistémico.

Palabras clave: Segmentación; Diferenciación; Paradigma; Percepción; Cognición; Evolución.

Abstract

Almost all of the traditional views regarding Competitive Strategy and Industrial Sector Dynamics have been oriented towards the demand side, this is a brand Positioning bias, or towards the supply side, this is a resource Productivity bias. This paper introduces the concept of "vincular paradigm" to understand Competitive Strategy and Industrial Sector Dynamics from a cognitive, interactive and systemic approach.

Keywords: Segmentation; Differentiation; Paradigm; Perception; Cognition; Evolution.

¹ Profesor Titular Consulto de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y Profesor Emérito de la Escuela de Negocios del Foro Europeo, Navarra, España.
Av. Córdoba 2122, C1120AAQ, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

1. Introducción

El conflicto competitivo entre Sistemas Socio-Técnicos Complejos (SSTCs) es un factor de alta relevancia en el fenómeno de la evolución de los sectores industriales (Levy, 2007, 2010). Casi la totalidad de las contribuciones más importantes de los expertos en el tema han estado orientadas desde (i) una concepción “agregada” de los mercados, es decir, desde una perspectiva “homogénea” de las preferencias desde el lado de la demanda del sector o basados en una concepción extremadamente limitada de segmentación de mercados, y/o (ii) desde una visión también “concentrada” en una única variedad del producto desde el lado de la oferta, o en una concepción extremadamente limitada del concepto de diferenciación de productos.

Llamaremos “Sistemas Socio-Técnicos Complejos” a los sistemas humanos que emplean habilidades, pericias y técnicas, orientados a lograr finalidades y objetivos en entornos de alta turbulencia, saltos bruscos y discontinuidades, compitiendo contra otros SSTCs que persiguen finalidades y objetivos opuestos (Bandura, 1986; Alonso, 1990; Prigogine, 1996; Sanders, 1998; Schelling, 1998; Levy, 2007; Osman, 2010).

El objetivo de este trabajo es presentar una interpretación del “paradigma vincular” (Levy, 2010). Éste específicamente tiene que ver con la descripción de la liga entre lo que demanda la demanda, su función de valor, su concepción de “calidad”, en un momento determinado, y lo que, en ese momento, la oferta le propone como satisfactor (solución, producto, servicio o experiencia) (Kahneman y Tversky, 1984).

Profundizar sobre el concepto de paradigma vincular permite llegar a una explicación más acabada y más sistémica de la evolución de los sectores industriales, entendida como consecuencia de la evolución del paradigma vincular.

Llamaremos “paradigma vincular” a la relación interactiva y sistémica entre una o más ventajas competitivas localizadas en la arquitectura mental del decisor demandante y una o más habilidades distintivas en la arquitectura mental del decisor oferente (Putnam, 1960; Rivière, 1986 y 1996; Anderson, 1995; Molinari Marotto y Duarte, 1998; Stibel, 2005a y 2005b; Stibel, Dror y Ben-Zev, 2008). Es decir, la evolución de un sector industrial es el resultado de la evolución del paradigma vincular que liga dinámicamente en el tiempo a la oferta de los incumbentes y a la demanda de los demandantes, siempre en el marco de las construcciones subjetivas que operan en sus respectivas arquitecturas mentales (von Glasersfeld, 1984).

En este artículo hemos de revisar, por un lado, el concepto de evolución de la demanda, de los segmentos que la constituyen y de la innovación desde el lado de las ventajas competitivas. Por el otro, los conceptos de evolución de la oferta, de las habilidades requeridas para operar en un sector y de la innovación desde el lado de las habilidades distintivas. Por último, presentaremos el concepto de “Paradigma Vincular” como el acople recursivo y sistémico entre ventajas competitivas y habilidades distintivas del que depende la viabilidad estratégica de cualquier relación producto-mercado y que explica la Dinámica de los Sectores Industriales como evolución de las innovaciones en el paradigma vincular.

2. La evolución desde el lado de la demanda

Tanto en el plano teórico producido por los planteos académicos tradicionales como en las metodologías técnicas de intervención en la práctica, la evolución desde el lado de la demanda ha estado fuertemente relacionada a los conceptos de "Elasticidad-Precio", "Elasticidad-Cruzada", "Elasticidad-Ingreso", cuando un enfoque más riguroso debería considerar un tipo de elasticidad ante cada atributo demandado.

Por otra parte, el abordaje al concepto de segmentación de mercados se ha basado en el supuesto de que las empresas, la oferta, "recorta" segmentos, "diseccionando" a la demanda total por variables descriptoras tales como rangos de edad, de ingreso o de frecuencia de consumo, cuando en realidad un segmento de demanda consiste en detectar (no en "recortar") conjuntos de demandantes cuyas demandas, localizadas en el plano simbólico de su arquitectura mental, pueden ser consideradas significativamente parecidas entre sí y significativamente diferentes de las que caracterizan a otros demandantes. Estos demandantes que presentaran demandas significativamente diferentes sí serían segmentos diferentes. La segmentación no se inventa. La segmentación se descubre.

2.1. Revisión del concepto de segmentación de mercados

Para definir nuestra concepción de "segmento de mercado" debemos comenzar por definir la función de valor esperado o, lo que es lo mismo, el conjunto de atributos esperados o expectativas de un consumidor o usuario final individual y, además, relacionarlo con la función de valor esperado de otros consumidores o usuarios finales.

El modelo considera que un determinado consumidor final, en un determinado momento, tiene definido, con mayor o menor "nitidez", un conjunto (o "configuración", o "estructura", o "gestalt", o "ensabladura", usemos estos términos como sinónimos) de características esperadas que se transforman en el sistema de atributos o beneficios demandados por ese individuo en el momento de comparar y decidir. Es la estructura de su "producto ideal" (CONjunto ESperado, "CONES") (Levy, 1983; Levy, 1996). En definitiva esta es la representación concreta de su demanda. En este trabajo no hemos de considerar cómo ni cuál ha sido el proceso de construcción subjetiva de ese conjunto esperado.

Este fenómeno que vamos a describir como "evolución del paradigma vincular" –del que depende la viabilidad de las empresas– no tiene lugar solamente en el supermercado y en la perfumería. Pasa en la farmacia y en la estación de servicio. Pasa cuando se elige una central telefónica computadorizada y un vuelo Buenos Aires-New York. Pasa cuando se elige un médico y un abogado. Pasa cuando se elige un destino turístico, un candidato a presidente y un lugar para vivir. Pasa cuando se elige un libro, un auto y la escuela para los hijos. Pasa cuando se elige una turbina y cuando se elige una mayonesa. Pasa cuando se elige.

En el libro "Mayonesa" (Levy, 1996), se ha ejemplificado el proceso de elección desde el lado de la demanda a través del caso del conflicto competitivo entre tres empresas compitiendo en el mercado de las mayonesas. En ese trabajo, se han realizado entrevistas

exploratorias individuales en profundidad con tres consumidoras, con el objetivo de tratar de descubrir su CONES, su CONjunto ESperado de atributos que constituyeran la mayonesa ideal de cada una de ellas. Posteriormente, a partir de Levy (1983) hemos conducido numerosas actividades de inteligencia competitiva en empresas de América Latina y España que nos confirman la solidez teórica del modelo y su potencia aplicativa. Por otra parte, el modelo ha sido presentado en cursos, seminarios y congresos, recibiendo comentarios altamente positivos.

En la primera de las entrevistas en profundidad incluidas en Levy (1996), le pedimos a Claudia que relate las características constitutivas de su mayonesa ideal. Esto quiere decir, cuáles son los requerimientos (los atributos, las condiciones esperadas) que PARA ELLA debe reunir una marca de mayonesa para que ella considere que su necesidad ha sido satisfecha en un nivel absoluto. Este es el concepto del "CONES". Esta es la demanda específica e individual de Claudia por una mayonesa.

En la entrevista individual en profundidad, primero se le ha pedido que relate los atributos que brotaran espontáneamente de su mente. En una primera fase, la respuesta consistía en la enumeración de algunos atributos elementales sobre la consistencia, la naturalidad o lo relacionado con los huevos o el aceite. En una segunda fase, se inició un proceso de recordación asistida en el que la entrevistada "descubría" una gran cantidad adicional de atributos que esperaba y, por lo tanto, demandaba, de una mayonesa:

- Que sea de aceite de maíz;
- Que tenga mucha cantidad de huevos;
- Que no tenga gusto a limón;
- Que sea bien blanca, tipo americana;
- Que sea bien salada;
- Que sea cremosa;
- Que sea muy untable;
- Que se vean los globitos del aceite;
- Que la boca del frasco sea bien ancha para no desaprovechar lo que queda en el fondo;
- Que el envase sea redondo;
- Que la tapa sea de metal;
- Que el envase sea antideslizante;
- Que la marca sea muy publicitada;
- Que sea la marca líder;
- Que sea la marca que compra mamá;
- Que sea la marca que compran mis amigas;
- Que la marca proyecte imagen de familia;
- Que sea la más exhibida en el supermercado;
- Que la marca sea de una empresa confiable y prestigiosa;
- Que la empresa se preocupe por mí personalmente dándome consejos y recetas;
- Que se mantenga el gusto frasco tras frasco, año a año;
- Que la marca este exhibida junto a los productos finos;
- Que para la empresa que la produce no sea "un producto más";
- Que sea compatible con mi gusto por la buena cocina;
- Que tenga fecha de vencimiento;

Que la etiqueta sea bien clásica;
Que sea la más parecida a la que yo hago en casa;
Que Hannah quiera comerla a cucharadas;
Que la empresa se dedique especialmente a este tipo de productos;
Que haya variedad de envases;
Que el frasco de 500 cueste más o menos 1,5 pesos;
Que se encuentre en todos lados;
Que haya una variedad con mostaza;
Que haya variedades de condimentación;
Que haya una versión dietética;
Que el frasco –una vez empezado– sea hermético para que no se arruine el resto;
Que la etiqueta me deje ver cuánto consumí del contenido;
Que haya aceite de la misma marca que sea muy reconocido.

Pero tenemos varios comentarios que hacer sobre este listado. El primero es que nadie puede realizar un juicio de valor sobre si Claudia está equivocada o “si tiene razón” al demandar estos atributos en su proceso de elección de una mayonesa. Estos son los atributos demandados por Claudia hoy. El segundo es que puede suceder que muchas cosas las haya mencionado porque le parece que “es lo que se debe contestar” o “esto es lo que se espera de una buena madre”. El tercero es que quizás no haya mencionado algunos que estaba pensando, porque le pareció que “no era correcto” exponerlos a un tercero.

Lo que ha sido desarrollado con Claudia hasta este punto ha sido una elemental e individual investigación sobre su producto ideal y, a nuestro criterio, no existe ningún tipo de investigación de demanda más importante estratégicamente que este.

Las otras dos entrevistas individuales en profundidad han respetado el mismo esquema. Este procedimiento sólo tiene valor exploratorio, para descubrir hipótesis de trabajo. No debe ser “extrapolable” como conclusiones de que así piensan todos los consumidores. Pero nos sirve como exploración previa para diseñar las investigaciones más rigurosas. Transcribimos a continuación el testimonio de Valentina:

“Me parece que la mayonesa comprada tiene conservantes y colorantes. Cuanto más blanca, me parece que tiene menos colorante... pero yo creo que lo que dice la etiqueta tiene que ser verdad porque alguien puede ser alérgico a los productos químicos... cuanto más importante la empresa, me da la impresión de más seguridad. Lo que no sé qué es eso de beta-caroteno. A mí me parece que deberían explicarlo. Lo más importante es la calidad del aceite que usan, pero la *diet* engorda menos porque tiene menos aceite... el aceite es lo que más engorda. Debe tener algo que la sostenga... la textura es más liviana, más suave. Pero no es como la hecha en casa... igual la compro y me gusta, especialmente las de marca. A veces la rebajo con un chorrillo de limón o de agua mineral o de crema líquida común. La diluyo porque sino me da la sensación de que me hace mal... pura no la uso nunca porque cuando me pasa por la garganta me parece que me hace mal. Hoy en día nadie tiene tiempo de hacerla en casa, las buenas marcas son excelentes”.

Por último, transcribimos el testimonio de Elisa:

“Me está encantando la de oliva. Es un poco más fuerte porque el aceite es más perfumado... pero el aceite de oliva no es para todos. Uno de mis hijos no lo puede pasar, a él le damos todo con aceite de maíz. La light es mejor porque es más liviana y me encanta la de zanahoria, le da más color. La light casi no tiene yema. Es mejor para el colesterol. El limón también. Me da miedo que esté vencida. Quiero que me pongan la fecha de vencimiento en el frasco grabada porque sino en el supermercado te la cambian”.

Esto debería ser lo suficientemente claro para explicar el concepto de CONES, de calidad y de valor desde la óptica del consumidor final (Kahneman y Tversky, 1984).

Entonces, el CONES es cómo ese consumidor final considera que debe ser la oferta que le provea una satisfacción absoluta de su demanda, cuáles deben ser los atributos del producto o del servicio que le debe ofrecer la oferta si la empresa que se lo ofrece pretende ser la elegida entre el conjunto de empresas que compiten por su preferencia y por su lealtad.

Pero, como hemos adelantado en puntos anteriores, no todos los consumidores comparten un mismo CONES, un mismo conjunto esperado. No todos demandan lo mismo. Con la más alta probabilidad, la demanda no es homogénea. En cada momento del tiempo, la demanda de cualquier sector industrial, lo más probable y para todo sector industrial, la demanda de su mercado final es heterogénea. Es decir, en todo mercado de todo sector industrial convivirán más de un CONES, más de un concepto de valor o, lo que es lo mismo, de “calidad”. Distintos patrones de calidad, expresados en distintos conjuntos de atributos esperados (CONES), constituirán distintas subdemandas. Todos aquellos consumidores cuya demanda sea significativamente similar constituyen un segmento o una subdemanda de ese mercado. Conocer a la demanda del mercado de un sector industrial implica conocer cómo ese mercado está particionado en segmentos.

La diferencia entre los requerimientos de cada segmento puede ser muy alta, muy heterogénea, o puede ser más baja, más cercana. En la medida en que la distancia entre los conjuntos óptimos sea muy reducida, más difícil resultará distinguir el conjunto de requerimientos entre dos segmentos. En la medida en que la oferta abastezca a ambos segmentos, ante la ausencia de una oferta especializada en cada uno de ellos, cada uno de esos dos segmentos presentará un determinado grado de insatisfacción con respecto a esa oferta. Volviendo al concepto de paradigma vincular, éste mostrará una liga débil entre la oferta y la demanda, siendo más débil cuanto mayor sea la diferencia entre los requerimientos de cada segmento (siguiendo con el supuesto de que existe una única oferta).

En un determinado momento en un mercado, habrá tantos segmentos como CONES (conjuntos esperados) significativamente diferentes caractericen a las expectativas de los demandantes de ese mercado. La cantidad y distancia relativa de los segmentos resulta ser información de mercado de alta importancia estratégica para el diseño del producto/s o servicio/s a ofrecer.

Además, en cada momento, no todos los segmentos se encuentran en el mismo estadio de evolución y de sofisticación. Algunos segmentos pueden estar recién naciendo, a pesar de que el mercado esté en una fase de evolución de mayor antigüedad. En un mercado

maduro (ya muy habitual para consumidores de otros segmentos) pueden estar recién ingresando consumidores finales en segmentos recién constituidos. De la misma manera, en segmentos antiguos puede darse que recién estén ingresando nuevos consumidores finales. El caso más común es cuando los nuevos consumidores son homogéneos en edad.

Como vemos, los segmentos se diferencian en el plano mental, en la arquitectura mental, de los consumidores. Esto quiere decir que las expectativas o los atributos esperados son requerimientos en sus escalas de preferencias y que éstas son expectativas cognitivas o "construcciones simbólicas" sobre cómo debe ser el producto o el servicio "físico".

Esas expectativas o construcciones mentales pueden estar fuertemente relacionadas con "quién es el demandante", entre otras caracterizaciones descriptivas, su edad, su género, su nivel de educación, su nivel de ingreso, su estilo de vida o el lugar en el que vive. Pero también puede ser que la demanda sea homogénea (en cuanto a los requerimientos en el plano mental) pero las caracterizaciones en el plano descriptivo de "quiénes constituyen el segmento" pueden ser drásticamente diferentes.

Para nuestro modelo, la primera información estratégica a disponer es "qué demanda la demanda" (cuáles son los CONES) y recién en segundo lugar la descripción de cómo son los que demandan esa demanda.

Por otra parte, el segmento puede ser muy simple en cuanto a cantidad de atributos esperados, poco exigente en cuanto al nivel de esos atributos, o extremadamente sofisticado y altamente difícil de satisfacer.

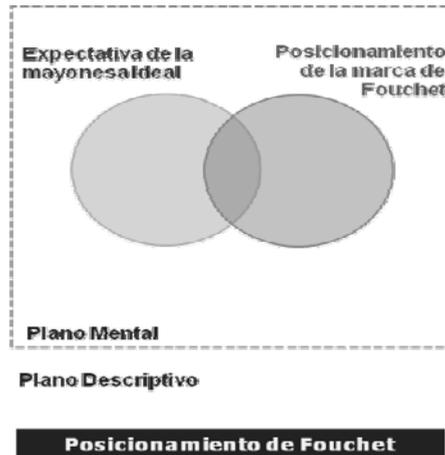
2.2. Revisión del concepto de diferenciación de productos

En todo sector industrial y en cada determinado momento, cada empresa competidora ofrece (por lo menos) un determinado tipo o variedad de producto, pretendiendo que sea considerado por ese mercado como un satisfactor idóneo de las necesidades de sus demandantes. Los productos se transforman en "marcas" cuando son percibidos por un demandante y contrastados (en la arquitectura mental de ese demandante) con su conjunto esperado (es decir, su CONES, su demanda, su producto ideal) (Watzlawick, Bavelas y Johnson, 1967; Watzlawick, 1984; Ceruti, 1994). De aquí surge el Posicionamiento de la marca. De esa confrontación entre lo esperado y lo percibido en esa "marca" (según qué le "marca" esa marca) surgirá, en ese momento, para ese consumidor, un determinado nivel de coincidencia entre lo que demanda y lo que percibe que le es ofrecido. Ese nivel de coincidencia será el valor o la calidad atribuida en ese momento por ese consumidor a esa marca.

El término "Posicionamiento" ha sido empleado por otros autores como Abell y Hammond (1979) y Kotler (1980), pero en un sentido restringido, como es el relativo a las tácticas de comunicación (impulsión), o en un sentido un poco más amplio, como es el relativo a diseño del producto (Pessemier, 1977). En este artículo lo abordaremos en un sentido más profundo.

Vamos a suponer dos empresas, Calfrance y Westeast, compitiendo en el sector industrial de los productos alimenticios, a través de sus respectivas marcas Fouchet y Sunny.

Figura 1. El posicionamiento de una marca

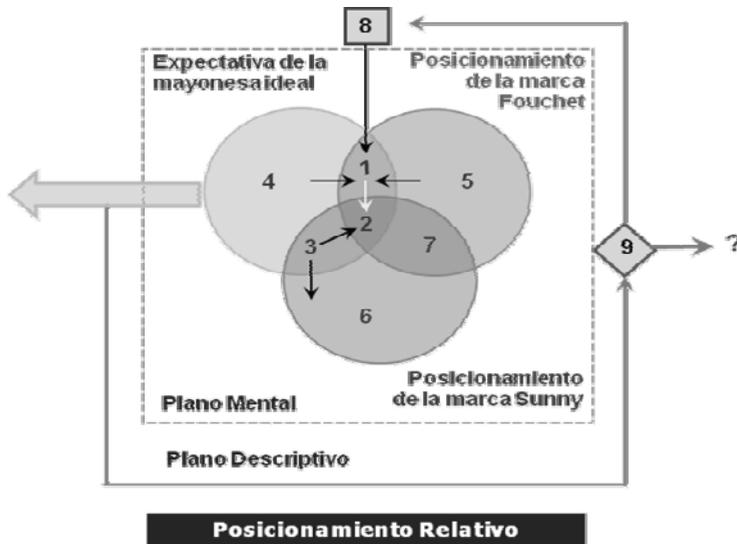


En la Figura 1 representamos esa "coincidencia" por la zona de superposición entre los dos conjuntos, el conjunto esperado (CONES) y el conjunto percibido (la Marca "Fouchet" de la empresa Calfrance) y a esa coincidencia la llamaremos "calidad de la marca Fouchet para ese consumidor" (Kahneman y Tversky, 1984). Es el Posicionamiento de la marca Fouchet para ese consumidor, en ese momento. El campo de la izquierda de la conjunción entre ambos conjuntos representa demanda insatisfecha de ese consumidor con respecto a su percepción de Fouchet, aunque "en realidad" esa marca no dispusiera de esos atributos. Si el consumidor espera un atributo y no lo percibe, aunque el producto "lo tenga", entonces no lo "tiene". El campo de la derecha de la conjunción representa al subconjunto de atributos que el consumidor le atribuye a la marca Fouchet pero que no valora porque no los demanda. Puede ser que "en realidad" el producto marca Fouchet no "tenga" esos atributos. Pero si el consumidor se los adjudicó, entonces sí los "tiene".

2.3. Una perspectiva sistémica cognitiva del posicionamiento relativo

En la Figura 2 aparece el conjunto que corresponde a la percepción que ese consumidor final ha construido en su arquitectura mental con respecto a la marca "Sunny" (Rabossi, 1995; Dror, 2005; Balcetis y Dunning, 2006; Dror y Fraser-Mackenzie, 2008). Este será, entonces, el Posicionamiento de la marca Sunny para este consumidor final. Al aparecer este tercer conjunto en el plano mental del consumidor, quedan definidos 7 campos por las intersecciones entre los tres conjuntos. Además hemos incluido los campos denominados como "8" y "9", que explicaremos después de referirnos a los primeros siete campos.

Figura 2. Posicionamiento relativo de una marca



Para un mejor entendimiento comenzaremos por el campo "4". Éste representa todos aquellos atributos que, en ese momento, ese consumidor demanda pero que no percibe en ninguna de las dos marcas competidoras (aunque una o las dos los tuvieran). Es la representación de la insatisfacción que, en ese momento, siente ese consumidor con respecto a las ofertas de los dos competidores. Si hubiera más de dos competidores y nuestra marca es la marca Fouchet, debemos realizar el análisis de Fouchet versus todas las demás marcas.

El campo "5" es el subconjunto percibido de atributos en ese momento por ese consumidor final en la marca Fouchet, pero no valorados. El campo "6" es lo mismo pero para la marca Sunny. Mientras que el campo "7" es lo mismo para las dos marcas.

El campo "2" corresponde al subconjunto de atributos que el consumidor considera que le ofrecen ambas marcas. En cuanto a este subconjunto, para este consumidor y en este momento, las marcas están indiferenciadas, son fungibles entre sí, dan lo mismo por estar "commoditizadas" o "gemelizadas", no hay preferencia, "marcan" lo mismo, por lo que colocan al consumidor en estado de indiferencia, provocando que no haya nada por lo cual prefiera y elija a alguna de ellas. Los atributos del campo "2" son necesarios para competir, ya que son demandados por ese consumidor, pero no alcanzan a ninguna marca para ganar.

En cambio, los atributos del campo "1" de Fouchet son los que el consumidor en ese momento considera ventajas competitivas de Fouchet versus Sunny, según su conjunto de preferencias o su perfil de valor. Pero los del campo "3" son, para ese consumidor, las ventajas competitivas de Sunny versus Fouchet. Ese consumidor elegirá Fouchet o Sunny según si valora más los atributos del campo "1" o los del campo "2". Son las "proposiciones de valor" competitivas de cada una de las marcas (*Unique Value Propositions*) (Hamel y Prahalad, 1989 y 1990; Levy, 2003).

Al configurarse en la arquitectura mental del consumidor el posicionamiento de Sunny, quedan definidos los posicionamientos relativos tanto de Fouchet contra Sunny como de Sunny contra Fouchet. El consumidor elegirá aquel posicionamiento relativo al que le asigne mayor valor (Arrow, 1958; Rokeach, 1968; Kahneman y Tversky, 1984; Hogarth, 1994; Hardman, 2009).

Aquí corresponde hacer un comentario muy importante que tiene que ver con dónde está el atributo "precio". Es en este punto donde se destaca más notoriamente nuestra concepción sistémica, diferenciada del modelo microeconómico clásico "precio-cantidad". Con respecto a la concepción clásica de la elasticidad de la demanda, el modelo aquí presentado tiene en cuenta que habrá un nivel de elasticidad por cada atributo demandado y, en su concepción más avanzada, distintas configuraciones de elasticidad multivariada por las "n" combinaciones que pudieran ser articuladas por cada dos o más atributos esperados. Esto nos lleva a comprender el extremadamente alto nivel de complejidad que implica "conocer objetivamente" a la demanda. Además, estamos refiriéndonos al caso de un decisor o demandante individual. Al intentar acumular más de un decisor, el nivel de complejidad se hace aún más extremo. Esto tiene implicancias directas al tratar de "descubrir" segmentos de mercado, entendidos como conjuntos de demandantes ordenados y "significativamente clasificados" por presentar "demandas similares u homogéneas".

Volviendo al demandante individual, el atributo precio puede estar localizado para ese demandante en particular en el campo "4" cuando demanda un precio que la oferta no puede satisfacer (un Rolls Royce a US\$10.000). El precio puede estar localizado en los campos "5", "6" o "7" cuando para el demandante el precio no define la decisión (un antibiótico pediátrico a las tres de la madrugada). El precio puede estar localizado en el campo "2", cuando el demandado coincide con el percibido tanto en Fouchet como en Sunny, por lo que quedaría eliminado como atributo discriminador entre las dos marcas. Por último, el precio puede estar localizado en los campos "1" o "3" cuando es una de las ventajas competitivas, respectivamente de Fouchet o de Sunny.

2.4. La innovación desde el lado de la demanda

Las flechas entre los campos representan las posibles maniobras competitivas al incorporar la variable tiempo. Estas maniobras son resultado de los procesos de innovación en los que se involucra el sistema para mantener su viabilidad en el transcurso del tiempo (Vosniadou, 1994; Warner Burke, 2002; Tennant Snyder y Duarte, 2003). La flecha que conecta "4" con "1" quiere decir que Fouchet incorpora atributos esperados pero no percibidos en el campo de sus ventajas competitivas. La que conecta "5" con "1" significa que Calfrance, la empresa oferente de Fouchet logra hacer valorar por este consumidor estos atributos que no valoraba, quizás explicando mejor su razón de ser (caso especialmente común en productos industriales o en productos de alta tecnología). La flecha entre "2" y "3" significa que Fouchet imita a Sunny incorporando ventajas de Sunny y neutralizando su valor como ventaja competitiva. La flecha que conecta "3" con "6" representaría, por ejemplo, el caso en que Fouchet (Calfrance) le demuestra al consumidor que las ventajas competitivas de Sunny (campo "3") no le sirven. Para inventar un ejemplo extremo, demostrar al consumidor que no necesita un automóvil con cinco caños de escape.

Pero la flecha que conecta "1" con "2" es la maniobra enemiga, por la cual Sunny neutraliza a Fouchet.

Y entonces estamos en condiciones de explicar los campos "8" y "9". Los atributos innovadores que dispone Calfrance para su marca Fouchet en "8" todavía no son demandados por ese consumidor ni son percibidos por ese consumidor en ninguna marca. Pero ya están disponibles en la empresa Calfrance para tratar de incorporarlos a su marca. Si Calfrance logra incorporarlos en la arquitectura mental del consumidor, pasan a ser ventajas competitivas de Fouchet versus Sunny. Pero, en el tiempo, hemos visto que la demanda migra, cambia, se transforma. Si la empresa Calfrance logra anticipar la dirección de esa posible transformación, puede descubrir qué nuevos atributos deberá tratar de desarrollar. Estos son los del campo "9". Calfrance todavía no los tiene disponibles. Los está tratando de desarrollar. Si logra desarrollarlos, los incluye en el "8" y, si puede, en el "1", manteniendo su viabilidad competitiva con respecto a la demanda de ese consumidor.

Aquí también debemos referirnos al precio, que puede formar parte del campo "8" cuando se trata de una posibilidad de disminución del precio ya disponible por Calfrance o en el campo "9", en el caso de que todavía se estuviera desarrollando esa posibilidad de reducción pero que todavía no estuviera disponible.

Todo esto ha sido explicado para el caso de un solo consumidor. Esto debemos analizarlo para cada segmento del mercado en cada momento y en el transcurso del tiempo. Esto es "conocer" el mercado y la dinámica de su evolución constitutiva y competitiva.

Un concepto importante a señalar en este sentido es que si, por ejemplo, estamos analizando un producto totalmente nuevo, como si fuera el primer lanzamiento de una mayonesa envasada, los modelos tradicionales no tenían en cuenta el proceso dinámico de difusión de la demanda. Zhu Wang (2003) trata específicamente este tema pero desde una perspectiva que consideramos parcial. Wang explica que el "*timing*" (sincronización) de la adopción y difusión del nuevo producto se inicia con la adopción por parte de los consumidores de altos ingresos y que, posteriormente, como consecuencia de la escala acumulada de output, se produce una reducción de los costos, que, al trasladarlos a los precios, impulsa la adopción de los consumidores de menores ingresos y ello provoca que se incremente significativamente la demanda.

Cuando ya quedan pocos nuevos adoptantes, la demanda se hace inelástica y comienza el "*shakeout*" (conmoción) que es la etapa en la que, en algunos casos, las empresas abandonan el negocio y, en otros, directamente desaparecen como tales. En definitiva, Wang explica el ciclo de evolución de un sector como el equilibrio competitivo entre la interacción dinámica entre el progreso tecnológico y la difusión de la demanda.

Para nuestro modelo, ambas riendas, el progreso tecnológico y la difusión de la demanda, son una versión sobre-simplificada. Primero, nuestro enfoque sostiene que el progreso tecnológico debe ser sólo considerado como la dinámica de uno de los recursos que forman la plataforma de recursos tangible e intangibles de cada Sistema Socio-técnico Complejo (SSTC) que compite en un mercado y que debe estar sustentado, dicho

progreso tecnológico, no sólo por la sinergia con todo el resto de los recursos de ese SSTC sino también por sus definiciones estratégicas individuales, por las características que constituyen su Cultura organizacional y por sus procesos de Gestión (Gerloff, 1985).

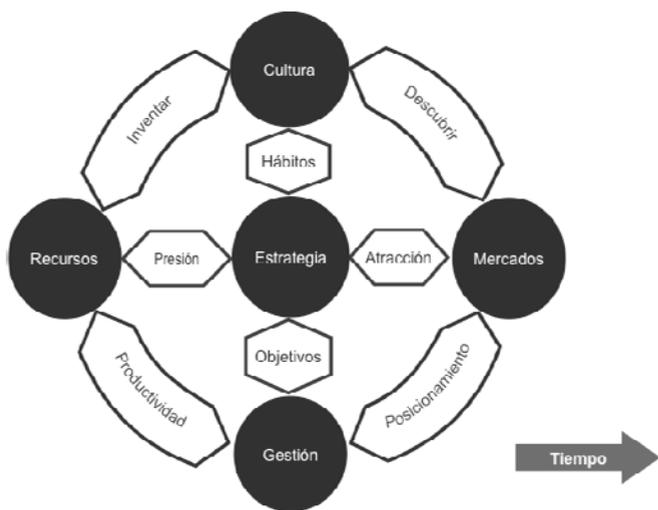
Desde el punto de vista del concepto de Wang de difusión de la demanda exclusivamente basado en el nivel de ingreso de los demandantes, consideramos que esta es una característica sociodemográfica que no puede ser entendida como determinante del nacimiento de cualquier mercado de cualquier industria en cualquier momento, sino que puede haber otros innumerables impulsores por adoptar un producto nuevo, dependiendo del paradigma vincular de cada diferenciación de la oferta con cada segmento de la demanda.

3. La evolución desde el lado de la oferta

Pero la otra cara de nuestra perspectiva del paradigma vincular para la explicación de la evolución de los mercados es determinar cómo Calfrance definió la oferta de Fouchet (el producto o servicio desde el lado de esa empresa). Además, si lo que configuró fue una sola variedad de mayonesa (o de lo que se trate el producto del sector, ya que este modelo tiene la capacidad conceptual y metodológica de poder ser aplicado a cualquier sector).

En la Figura 3 presentamos en el Modelo Penta, que constituye un esquema conceptual y operativo para analizar una organización desde una perspectiva sistémica y cognitiva y para sustentar sus procesos de transformación. Consiste en entender a la organización como la red interactiva entre los cinco pilares básicos que la constituyen: su Estrategia, su Cultura, sus Recursos, su Gestión y sus Mercados (Levy 1996, 2007 y 2010).

Figura 3. El Modelo PENTA



Nuestra tesis es que la oferta surge de cómo es esa empresa considerada como un sistema dado por su Penta completo: su Estrategia, su Cultura, sus Recursos, su Gestión y sus Mercados. Lo que surja como output, como su producto o como su servicio, estará condicionado por la interacción de estas cinco dimensiones que usamos para caracterizar a cualquier empresa. Los oferentes tratan de diferenciarse según su PENTA

completo (habilidades, objetivos, hábitos, experiencias, sinergias, riesgos), seleccionando algunos segmentos y no otros.

3.1. Revisión del concepto de habilidad distintiva

Varios de los análisis tradicionales se concentran exclusivamente en una sola perspectiva. Por ejemplo que la empresa genera el output que le permite su tecnología. Para nuestro modelo, la tecnología de esa empresa es sólo uno de los atributos. Cuando nos referimos a tecnología podemos referirnos al know-how, como recurso intangible, o también como recurso tangible si incluimos en el también a su capacidad fabril instalada, sus plantas y sus procesos industriales. En el caso de un banco, aquí seguramente nos estamos refiriendo a su capacidad de procesamiento de información, es decir, Tecnología de la Información y Comunicaciones.

Desde nuestra perspectiva sistémica, en cambio, debemos abordar un enfoque mucho más amplio. El output de la Calfrance estará influido por toda su plataforma de recursos, que incluye todos sus recursos tangibles e intangibles y su capital humano. Además por los valores culturales que caracterizan a su cultura, tales como su propensión al riesgo, o a la innovación o su mentalidad de futuridad, entre muchos más (Bar-Tal, 1990). Además, por su plataforma de gestión, que articula sus sistemas de información, su estructura organizacional y todos sus procesos operativos. Además, por su concepción, es decir, su percepción de cómo cree que son sus mercados. Pero, además, por la determinación de sus dos decisiones estratégicas que son su Estrategia de Portafolio de Negocios y su Estrategia Competitiva. De este complejo sistema de interacción surge su output (el producto o los productos o el servicio o los servicios), orientado a uno o a más de los segmentos que hemos visto en la sección anterior.

En función de su Penta, Calfrance articulará un conjunto de habilidades disponibles (influidas por todo su Penta) que definirán qué quiere, qué sabe y qué puede y generará su concepción del output con el que operará en el mercado. Desde el lado de la oferta, el paradigma vincular se sustenta en las habilidades distintivas que permiten lograr un determinado nivel de Productividad en la articulación de sus recursos disponibles (Levy, 1983, 1996, 2007 y 2010; Enwistle, 1987; Quinn, 1992; Dienes y Perner, 1999; Pozo y Monereo, 1999; Tory Higgins, 2000; Flavell, P.H. Miller y S.A. Miller, 2002).

3.2. Una perspectiva sistémica cognitiva de la productividad relativa

A partir de lo expresado en las secciones anteriores queda determinado el paradigma vincular entre lo que demanda la demanda y lo que ofrece la oferta, en cada momento del devenir de la evolución del sector. Lo que evoluciona no es ni la oferta aisladamente, ni la demanda aisladamente. La evolución es determinada por la dinámica del paradigma vincular. De esto dependerá que la empresa crezca y que triunfe y lidere o que sea sorprendida, vulnerada y colapsada, o bien, aunque sea exitosa en este sector, decida abandonarlo e ingresar en otro.

Pero, en cada momento esas habilidades disponibles (sistémicas de Calfrance, de articular el Penta completo, no sólo tecnológicas), se enfrentarán con las habilidades sistémicas de

la competencia. Así entonces iniciamos el análisis que sigue, que tiene que ver con los mapas mentales no ya de los demandantes, sino de los oferentes.

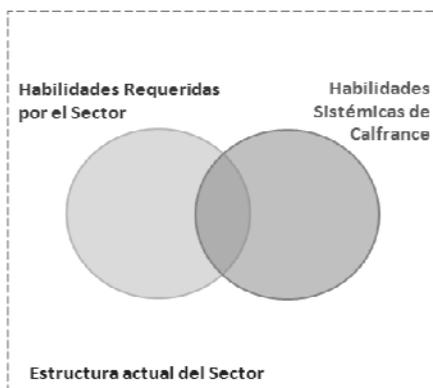
Partimos de la base de que todo sector industrial requiere, en cada una de las etapas de su evolución, un conjunto de habilidades, de competencias (skills) imprescindibles para que cualquier empresa pretenda operar competitivamente en ese sector, con alguna probabilidad de éxito y asumiendo un riesgo aceptable. Que si no cuenta con una proporción importante de ese conjunto de habilidades requeridas, no debería intentar ingresar en ese sector (al menos en ese momento de su evolución).

Llamamos “habilidades sistémicas” a la capacidad de una empresa de estructurar todo su Penta, es decir, su Estrategia, su Cultura, sus Recursos, su Gestión y sus Mercados para operar en un determinado sector industrial y crear valor económico ante un nivel aceptable de riesgo.

En la Figura 4 representamos como el conjunto de la izquierda al conjunto de habilidades (sistémicas, no sólo tecnológicas) requeridas por cualquier empresa para pretender tener éxito en ese sector, entendiendo por éxito al nivel de Productividad en el empleo de sus recursos, que le aseguren un nivel de rentabilidad adecuado ante un nivel de exposición al riesgo aceptable por cada empresa.

Esta actitud ante el riesgo será una de las características de la cultura interna de cada empresa. Se manifestará en un espectro que va desde una aversión absoluta al riesgo hasta una propensión al riesgo elevada. A su vez, la combinación de su Productividad desde el lado de los recursos y de su Posicionamiento desde el lado de los mercados, son las dos palancas impulsoras de la rentabilidad y de la creación de valor económico sostenible.

Figura 4. La productividad de una empresa



Productividad de Calfrance

El conjunto de la derecha representa las habilidades (sistémicas, no sólo tecnológicas) disponibles en la empresa Calfrance, siendo la intersección entre ambos conjuntos la proporción de las habilidades disponibles por Calfrance en función de las habilidades requeridas para operar en el sector. Cuanto mayor sea la intersección entre el conjunto de habilidades requeridas y el conjunto de habilidades disponibles por Calfrance, mayor será la probabilidad de Calfrance de lograr productividad.

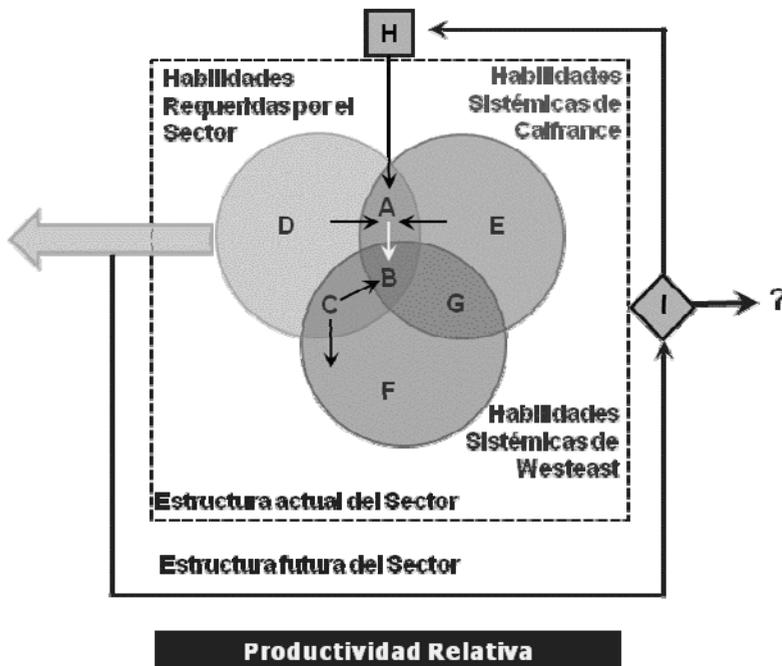
En la Figura 5 aparece el tercer conjunto, correspondiente a las habilidades disponibles en la empresa Westeast, con lo cual quedan definidos siete campos en el interior de los tres conjuntos y dos exteriores que definiremos más abajo.

El campo "D" representa al subconjunto de habilidades requeridas pero que no dispone ni la empresa Calfrance ni la empresa Westeast.

El campo "E" representa habilidades de Calfrance que no son empleables en el sector de la mayonesa, y lo mismo representa el campo "F" pero de Westeast.

El campo "G" representa habilidades disponibles en las dos empresas pero que no son útiles en el sector de la mayonesa.

Figura 5. Productividad relativa



El campo "B" representa habilidades de las dos empresas, útiles y necesarias para operar en el sector de la mayonesa, pero no suficientes para liderar.

El campo "A" representa las habilidades DISTINTIVAS de Calfrance para competir en el mercado de la mayonesa y el "C" las habilidades distintivas de Westeast.

3.3. La innovación desde el lado de la oferta

Al quedar determinada la productividad de Calfrance dadas sus habilidades sistémicas distintivas y la productividad de Westeast, dadas las suyas, quedará también determinada la productividad relativa de Calfrance compitiendo en este sector industrial contra el resto de incumbentes y nuevos ingresantes.

Las maniobras de innovación con respecto a las habilidades distintivas relativas, ilustradas en la Figura 5, pueden ser las siguientes:

La flecha que conecta el campo D con el campo A representa el intento de la empresa Calfrance de incorporar habilidades requeridas en el sector pero que aún no domina.

La flecha que conecta el campo E con el campo A representa el intento de aprovechar habilidades disponibles en la empresa Calfrance, quizás efectivas para operar en otro u otros negocios de su Portafolio, que no son requeridas en el sector de la mayonesa pero que podrían ser capitalizadas como fuente de innovación.

La flecha que conecta el campo C con el campo A representa la maniobra Calfrance de neutralización de la o las habilidades distintivas de la empresa Westeast, eliminando su capacidad crítica a través de su imitación e incorporación como habilidad disponible en Calfrance.

La flecha que conecta el campo C con el campo F representa el intento de neutralización de la habilidad distintiva de Westeast. Esta maniobra puede requerir un cambio en el modelo tecnológico del negocio.

Pero Westeast también realiza maniobras en cuanto a sus habilidades disponibles. Por ejemplo, la flecha que conecta el campo A con el campo B representa la neutralización que realiza Westeast de la habilidad distintiva crítica de Calfrance, imitándola e incorporándola como habilidad disponible.

Como todo sector migra, evoluciona y se transforma, convendremos que las habilidades del campo "H" representan habilidades ya disponibles en Calfrance pero que todavía no ha empleado en sus procesos competitivos en el sector de la mayonesa. El campo "I" convendremos que son habilidades que está adquiriendo, investigando, desarrollando Calfrance, pero que todavía no están disponibles para incorporarlas en su operación.

Con respecto al concepto de habilidad relativa, hemos creído conveniente referir a un trabajo de Filson y Franco (1999) que trata de la movilidad de los científicos en el ámbito de las empresas.

Las conclusiones resultan muy interesantes para reforzar la relevancia que, lógicamente, le estamos dando a la creación y gestión del conocimiento en el desarrollo competitivo y

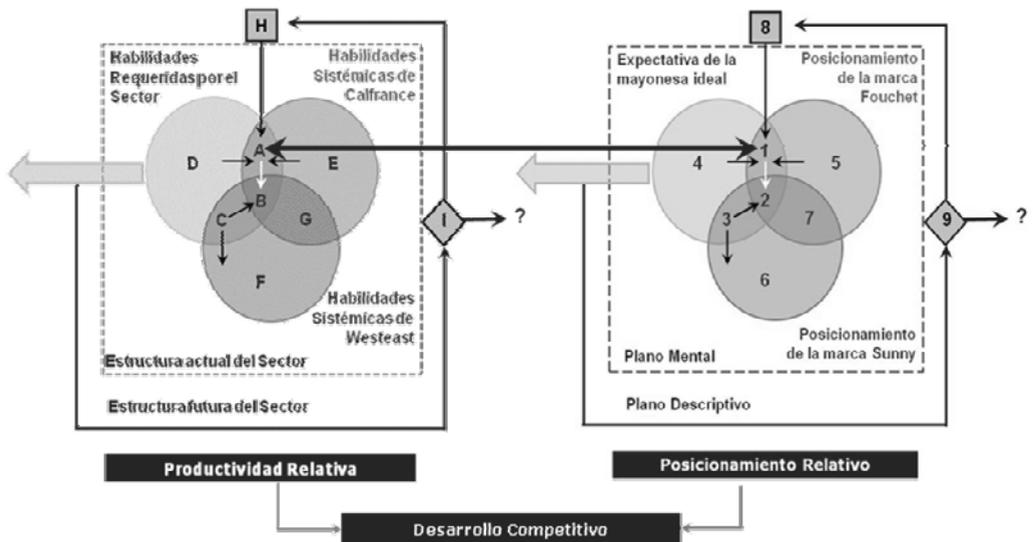
la dinámica de los sectores industriales. El modelo presenta cuatro resultados. Primero y como nos hemos referido en secciones anteriores, los *“spin-outs”* (venta de una División o de una Unidad de Negocios de una empresa) son una fuente importante de nuevos ingresos. Segundo, los fundadores de *spin-outs* provienen de empresas de alto *know-how*. Tercero, las empresas que disponen de alto *know-how* tienen mayores probabilidades de sobrevivir. Cuarto, los *spin-outs* que surgieron de empresas *“madre”* de alta tecnología, tienen aún mayores probabilidades de sobrevivir.

4. El paradigma vincular y la dinámica del sector industrial

Ya aquí estamos en condiciones de perfeccionar nuestra explicación sobre el significado de nuestro modelo de *“paradigma vincular”*. En el *“triciclo”* de la demanda de la Figura 2, vemos las ventajas competitivas de Fouchet contra Sunny. En el triciclo de la oferta de la Figura 5, vemos las habilidades distintivas de Fouchet versus Westeast. Nuestro modelo recomienda que toda ventaja competitiva (atributo tipo *“1”*) debe siempre estar sustentado por una habilidad distintiva (habilidad tipo *“A”*). Asimismo, toda empresa debe tratar de incorporar habilidades distintivas que puedan ser transformadas en ventajas competitivas en la arquitectura mental del consumidor. Esta liga la mostramos en la Figura 6 que relaciona ambos triciclos, el de la Productividad y el del Posicionamiento.

El paradigma vincular es la liga que cada empresa genera, en cada momento, en cada segmento del mercado de un determinado sector industrial, entre sus habilidades distintivas y sus ventajas competitivas, entre su Productividad y su Posicionamiento.

Figura 6. El desarrollo competitivo y el paradigma vincular



La evolución de esta empresa, por ejemplo de Calfrance en el mercado de la mayonesa, dependerá de cómo evoluciona dinámicamente su paradigma vincular. En función del resultado de esta dinámica competitiva crecerá y liderará o fracasará y será expulsada o decidirá abandonar ese sector si su Penta completo así lo requiere.

La creación de valor de cualquier empresa ante un nivel de riesgo aceptable por su cultura es una función de su Posicionamiento Relativo y de su Productividad Relativa.

Por fin, debemos agregar que una relación de paradigma vincular exactamente igual entre esos dos actores, Calfrance y el consumidor final en el extremo del lado de la demanda, se presenta también hacia atrás, a lo largo de toda la cadena de valor del sector industrial. Un paradigma vincular, explicable con los mismos gráficos, se debe analizar entre Calfrance, ahora entendida como cliente, como demandante, y todos sus proveedores u oferentes de insumos anteriores.

Por ejemplo, la relación entre Calfrance y sus proveedores de frascos de vidrio se puede explicar con los mismos gráficos, en los que los campos del triciclo de la demanda de la Figura 2 (desde el "1" hasta el "9") y los de la oferta de la Figura 5 (desde el "A" hasta el "I").

Podemos entender así a toda la serie de vínculos entre oferentes y demandantes que constituyen la Cadena de Valor. Este encadenamiento horizontal que va desde los insumos iniciales, que generalmente son commodities como la madera con la que se fabrica la pulpa para fabricar papel para fabricar las etiquetas de Fouchet.

5. A modo de conclusión

Hemos presentado el modelo del paradigma vincular entre la oferta de una empresa y la demanda de un consumidor final. Las Figuras 2, 5 y 6 nos han servido como esquemas gráficos explicativos de esta vinculación.

En base a los conceptos presentados, se debe intentar diseñar el paradigma vincular por el nexo cognitivo recursivo de:

- a. la diferenciación de productos, entendida como la distinción entre construcciones perceptuales de las ofertas competitivas con las que el demandante se enfrenta en su arquitectura mental. La empresa intenta producir una diferenciación de producto cuando "inventa" una variedad "diferente", pero que será una verdadera "diferenciación" sí y sólo sí el consumidor la considera diferente. En PENTA, la Cultura de Calfrance debe estar caracterizada por su vocación de innovación orientada a "inventar" diferenciaciones valoradas. La Gestión de Calfrance, (su estructura, sus sistemas y sus procesos), debe potenciar la palanca de la Productividad.
- b. la segmentación de mercado, entendida como la detección de segmentos en función del descubrimiento de las distintas configuraciones de atributos demandados por distintos demandantes. La empresa "descubre" la segmentación. La Cultura de Calfrance también debe estar caracterizada por su vocación de innovación orientada a "descubrir". La Gestión de Calfrance debe potenciar la palanca del Posicionamiento.

La dinámica de un sector industrial está fuertemente determinada por la evolución del paradigma vincular que liga sistémica y recursivamente a la oferta y la demanda (Levy, 2003, 2007 y 2010).

Referencias

- Abell, D.F. y Hammond, J.S. (1979). *Strategic market planning: Problems and analytical approaches*. Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall.
- Alonso, M. (Ed.) (1990). *Organization and change in complex systems*. New York, NY: ICUS, Paragon House.
- Anderson, J.R. (1995). *Cognitive psychology and its implications* (4ª ed.). New York, NY: W.H. Freeman & Co.
- Arrow, K.J. (1958). Utilities, attitudes, choice: A review article. *Econometrica*, 26(1), 1-23.
- Balcetis, E. y Dunning, D. (2006). See what you want to see: Motivational influences on visual perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(4), 612-625.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social-cognitive theory*. Upper Saddle River (NJ): Prentice-Hall.
- Bar-Tal, D. (1990). *Group beliefs. A conception for analyzing, group structure, processes, and behaviour*. New York, NY: Springer-Verlag.
- Ceruti, M. (1994). El mito de la omnisciencia y el ojo del observador. En P. Watzlawick y P. Krieg (Comps.), *El ojo del observador. Contribuciones al construccionismo*. Barcelona: Gedisa.
- Chun, H. y Nadiri, M.I. (2002). Decomposing productivity growth in the US. Computer Industry. *National Bureau of Economic Research*, Working paper nº 9267.
- Dienes, Z. y Perner, J. (1999). A theory of implicit and explicit knowledge. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, pp. 735-808.
- Dror, I. (2005). Perception is far from perfection: The role of the brain and mind constructing realities. *Behavioral and Brain Science*, 28(6), 763-763. (doi:10.1017/S0140525X05270139).
- Dror, I.E. y Fraser-Mackenzie, P.A.F. (2008). Cognitive biases in human perception, judgement and decision making: Bridging theory and the real world. En K. Rossmo (Ed.), *Criminal investigative failures*. New York, NY: Taylor & Francis.
- Enwistle, N. (1987). A model of the teaching-learning process. En J.T.E. Richardson, M.W. Eysenck y D. Warren-Piper (Eds.), *Student learning: research in education and cognitive psychology*. Milton Keynes: Open University Press and SHRE.
- Filson, D. y Franco, A.M. (1999). Industry evolution: New technologies and new firms. Claremont Colleges Working Papers, Department of Economics, Iowa University.
- Flavell, J.H., Miller, P.H. y Miller, S.A. (2002). *Cognitive development* (4ª ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

- Fransman, M. (2001). Analysing the evolution of industry: The relevance of the telecommunications industry. *Economics of innovation and new technology*. Institute of Japanese-European Technology Studies, University of Edinburgh.
- Gerloff, E.A. (1985). *Organizational theory and design: A strategic approach for management*. New York, NY: McGraw.
- Hamel, G. y Prahalad, C.K. (1989). Strategic intent. *Harvard Business Review*, may-june, 63-76.
- Hamel, G. y Prahalad, C.K. (1990). The core competence of the organization. *Harvard Business Review*, 68, 79-91.
- Hardman, D. (2009). *Judgment and decision making: Psychological perspectives*. British Psychological Society. West Sussex, UK: BPS Blackwell.
- Hogarth, R.M. (1994). *Judgement and choice: The psychology of decision*. New York, NY: John Wiley & Sons.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1984). Choices, values and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kotler, P. (1980). *Marketing management analysis, planning and control*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Levy, A.R. (1983). *Estrategia competitiva*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Levy, A.R. (1996). *Mayonesa*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Levy, A.R. (2003). *Liderando en el infierno. Competitividad de empresas clusters y ciudades*. Buenos Aires: Paidós.
- Levy, A.R. (2007). *Estrategia, cognición y poder: Cambio y alineamiento conceptual en sistemas sociotécnicos complejos*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Levy, A.R. (2010). Desarrollo competitivo y dinámica de los sectores industriales. Recuperado de http://www.materiabiz.com/mbiz/media/desarrollo_competitivo_alberto_levy_materiabiz002.
- Molinari Marotto, C. y Duarte, D.A. (1998). El concepto de 'modelo mental' y su papel en la investigación neurolingüística de las anáforas. *Revista del Instituto de Investigaciones de la Facultad de Psicología*, 3(1), 27-39.
- Mowery, D.C. (1999). The global computer software industry. En D.C. Mowery y R.R. Nelson (Eds.), *The sources of industrial leadership*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Osman, M. (2010). *Controlling uncertainty: Decision making and learning in complex worlds*. West Sussex, UK: John Wiley & Sons.
- Pessemier, E.A. (1977). *Product management: Strategy and organization*. West Sussex, UK: John Wiley & Sons.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, NY: Free Press.
- Pozo, J.I. y Monereo, C. (1999). Las concepciones sobre el aprendizaje como teorías implícitas. En J.I. Pozo y C. Monereo (Eds.), *El aprendizaje estratégico*. Madrid: Santillana.
- Prigogine, I. (1996). *El fin de las certidumbres*. Santiago de Chile: Andrés Bello.

- Putnam, H. (1960). Minds and machines. En S. Hook (Ed.), *Dimensions of mind*. New York, NY: Collier.
- Quinn, J.B. (1992). *Intelligent enterprise. A knowledge and service based paradigm for industry*. New York, NY: The Free Press.
- Rabossi, E. (1995). *Filosofía de la mente y ciencia cognitiva*. Barcelona: Paidós Básica.
- Rivière, A. (1986). *Razonamiento y representación*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Rivière, A. y Núñez, M. (1996). *La mirada mental*. Buenos Aires: Aique.
- Rokeach, M. (1968). *Beliefs, attitudes and values*. San Francisco, CA: Jossey Bass.
- Sanders, T.I. (1998). *Strategic thinking and the new science. Planning in the midst of chaos, complexity and change*. New York, NY: Free Press.
- Schelling, T.C. (1960). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos.
- Stibel, J.M. (2005a). Mental models and online consumer behavior. *Behavior & Information Technology*, 24(2), 147-150.
- Stibel, J.M. (2005b). Increasing productivity through framing effects for interactive consumer choice. *Cognition, Technology and Work*, 7(1), 63-68.
- Stibel, J.F., Dror, I.E. y Ben-Zeev (2008). The collapsing choice theory: Dissociating choice and judgment in decision making. *Theory and Decision*, 66(2), 149-179.
- Tennant Snyder, N. y Duarte, D.L. (2003). *Strategic innovation: embedding innovation as a core competency in your organization*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Tory Higgins, E. (2000). "Social cognition: learning about what matters in the social world". *European Journal of Social Psychology*, 30, 3-39.
- von Glasersfeld, E. (1984). An introduction to radical constructivism. En Watzlawick, P. (Ed.), *The invented reality*. New York, NY: Norton.
- Vosniadou, S. (1994). "Capturing and modeling the process of conceptual change". *Learning & Instruction*, 4, 45-69.
- Wang, Z. (2003). *New product diffusion and industry life cycle*. Departamento de Economía, Universidad de Chicago.
- Warner Burke, W. (2002). *Organization change: Theory and practice*. London: Sage Publications.
- Watzlawick, P. (Ed.) (1984). *The invented reality. How do we know what we believe we know? Contributions to constructivism*. New York, NY: Norton.
- Watzlawick, P., Bavelas, J.B. y Jackson, D. (1967). *Pragmatics of human communication. A study of interactional patterns, pathologies and paradoxes*. New York, NY: Norton.

EL EFECTO DE LAS SUBVENCIONES EN LA GANADERÍA ESPAÑOLA. UN ANÁLISIS MEDIANTE UN MODELO FRONTERA ESTOCÁSTICA¹

Cristina Hidalgo González²
cristina.hidalgo@unileon.es

M^a del Pilar Rodríguez Fernández
pilar.rodriguez@unileon.es

Ramón Álvarez Esteban
ramon.alvarez@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 30/06/2011
fecha de aceptación: 01/02/2012

Resumen

El objetivo del estudio es la evaluación de los efectos de las subvenciones percibidas por lo sectores ganaderos españoles recogidos en la Red Contable Agraria Nacional. El análisis parte de una función de producción tipo Cobb-Douglas, en la que se ha estimado su frontera de producción estocástica, obteniéndose los niveles de ineficiencia respecto al óptimo posible. La base de datos está constituida por un panel de 112 observaciones de datos económicos definitivos de una explotación tipo por cada orientación ganadera para el periodo 1993-2005.

Palabras clave: Ganadería; Subvenciones; Función Cobb-Douglas; Frontera estocástica de producción; Eficiencia técnica.

¹ Los autores agradecen el soporte del Proyecto RTA 2010-00064-C04-03 financiado por el Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria.

² Departamento de Economía y Estadística, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de León. Campus de Vegazana s/n, 24071, León.

Abstract

The aim of this study is to evaluate the subsidies perceived for the Spanish livestock sectors of the National Farm Accountancy Network. The analysis starts from a Cobb-Douglas function of production, estimating the stochastic frontier and their levels of inefficiency, which have been compared to the optimum. The database is constituted by a data economic panel of 112 observations of a medium farm for the period 1993-2005.

Keywords: Livestock; Subsidies; Cobb-Douglas function; Stochastic frontier; Technical efficiency.

1. Introducción

La Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea (UE) durante sus primeros treinta años de vida ha sido básicamente una política de precios que ha marginado el necesario cambio estructural del sector y que, buscando la independencia alimentaria de la UE, ha estimulado espectacularmente la producción, generando cuantiosos excedentes que han provocado un elevado coste financiero y han introducido serias distorsiones en los mercados internacionales. Una política que se ha caracterizado por otorgar una protección muy desigual a los sectores (ha favorecido especialmente a las producciones continentales), a los Estados miembros (beneficiando principalmente a los países del norte de la Comunidad) y a las explotaciones (apoyando, sobre todo, a las grandes) (García y García, 2005).

La regulación de la ganadería es compleja, en gran parte debido tanto a la existencia de diversos sistemas de producción (no solo entre los distintos países comunitarios sino también en el interior de cada uno de ellos) como a las fuertes interrelaciones que se dan con otros sectores agrarios, algunos de ellos muy regulados, como los cereales o el sector lácteo, y otros más liberalizados, como el sector porcino o de carne de aves. Todo ello ha contribuido a que coexistan en la regulación un amplio abanico de ayudas, algunas de ellas con efectos perturbadores sobre el funcionamiento de las explotaciones y de los mercados (Bardaji, 2003).

Uno de los aspectos que hasta ahora ha tenido un mayor protagonismo en la agricultura europea ha sido, sin lugar a duda, las subvenciones. La agricultura europea ha estado subvencionada de manera generosa, hasta tal punto que un elevado número de decisiones empresariales se han tomado dependiendo casi exclusivamente del importe de las mismas (Sabaté y Nicolás, 2000).

Desde la reforma McSharry, las subvenciones comunitarias han sufrido numerosas revisiones y cambios de orientación. Esta reforma se apoyó básicamente en una reducción de precios institucionales que se llevó a cabo de forma gradual a lo largo de tres campañas. El efecto negativo que este descenso en los precios podía causar en las rentas agrarias se compensó, por un lado, mediante ayudas directas a las rentas y, por otro, a través de una

serie de medidas de acompañamiento o acciones estructurales. La regulación aprobada en 1992, si bien sentó las bases para solucionar parte de los problemas que aquejaban a la PAC, reprodujo los vicios del sistema anterior en cuanto a distribución territorial, sectorial y empresarial de las ayudas.

La reforma de 1999 aporta menos novedades que la reforma McSharry, pero es interesante llamar la atención sobre dos aspectos: la apuesta cada vez más decidida de la Unión Europea por una política de rentas que sustituya la tradicional política de precios y el fortalecimiento de lo que es el segundo pilar de la PAC, es decir, el desarrollo rural.

En el año 2003 se llevó a cabo la conocida como Reforma o Revisión Intermedia, la reforma más profunda de las realizadas. Establece un cambio de filosofía en la percepción de ayudas que marca el principio del fin de la PAC tal como se conoce en la actualidad y el marco de actuación futuro de las explotaciones agrarias. El rasgo distintivo de esta nueva Política Agraria Común es el pago único por explotación, que deshace el vínculo entre el derecho a recibir pagos directos y la decisión de la producción. Con esta medida se culmina, para los principales sectores agrarios, el abandono de la ayuda a los productos iniciada en 1992 en favor de la ayuda a los productores; es decir, la desvinculación de las ayudas de la producción. Para suavizar el tránsito, España obtuvo en las negociaciones, la posibilidad de mantener "acoplado" un porcentaje de los recursos asignados a cada uno de los sectores. Es decir, seguir vinculando parte de las ayudas a la producción de determinados productos agrícolas y ganaderos, siguiendo un esquema similar al de las ayudas actuales. La justificación de esta elección recae en la consideración de que el desacoplamiento total conlleva un riesgo de abandono y deslocalización de la actividad agraria, sobre todo en las regiones menos productivas, tal y como quedó de manifiesto en los estudios realizados en España sobre la base de la propuesta inicial de la Comisión Europea. Por el contrario, el desacoplamiento parcial permite mantener, al menos en parte, los instrumentos de ordenación y regulación de los mercados que son necesarios para que continúe la actividad económica ligada al territorio (Gonzalo, 2007).

Este trabajo tiene como objetivo central cuantificar el impacto de las subvenciones en la ganadería española, sobre la base de la estimación de dos funciones de producción del tipo Cobb-Douglas (con y sin subvenciones) y utilizando como instrumento de análisis la frontera de producción estocástica. La sección segunda contiene la metodología utilizada. La base de datos contiene un panel de 112 observaciones a partir de la información proporcionada por la Red Contable Agraria Nacional española para el periodo 1993-2005, descrita en la sección tercera. De esta forma, se recorren trece años decisivos en la evolución de la PAC desde la Reforma McSharry hasta la actual Reforma Intermedia. La sección cuarta recoge los principales resultados.

2. Metodología

2.1. Función de producción y elasticidades

La importancia que se ha dado en la literatura económica a la estimación de funciones de producción agregadas se debe principalmente a la relevancia de este instrumento para

los estudios empíricos de crecimiento económico. La teoría neoclásica de la producción supone un pilar básico en la modelización de funciones de producción. El supuesto fundamental del que parte esta teoría es que los empresarios tienen como objetivo maximizar sus beneficios. Para alcanzarlo, eligen la combinación óptima de los factores productivos con que llevan adelante su proceso productivo. La relación técnica que vincula la utilización de los factores productivos con el producto alcanzable se denomina función de producción. Una función de producción comúnmente utilizada en la literatura económica es la función de producción Cobb-Douglas, que se expresa de la siguiente manera (Dornbusch, Fischer y Startz, 2004):

$$Y = A * K^\alpha * L^{1-\alpha}$$

Donde $A > 0$ es el efecto del progreso técnico no incorporado al trabajo ni al capital (se dice que ese progreso técnico es neutral en el sentido de Hicks), K es el capital, L es el trabajo y α es una constante que cumple $0 < \alpha < 1$.

Las elasticidades del producto con respecto al capital (ε_K) y al trabajo (ε_L) que surgen de las funciones de producción se definen como:

$$\varepsilon_K = F_K * \left(\frac{K}{F(K, L)} \right)$$

$$\varepsilon_L = F_L * \left(\frac{L}{F(K, L)} \right)$$

En el caso de la función de producción Cobb-Douglas, estas elasticidades son:

$$\varepsilon_K = \alpha$$

$$\varepsilon_L = 1 - \alpha$$

2.2. Eficiencia técnica y fronteras de producción

Desde el punto de vista de la economía productiva el término eficiencia se asocia con un uso racional de los recursos disponibles, es decir, se utiliza para describir aquel proceso productivo que emplea de una manera óptima todos sus factores de producción, según la tecnología existente. Farrell (1957) se convierte en el pionero del estudio de la obtención de medidas de eficiencia para cada unidad productiva. Según el modelo propuesto por este autor cuando una empresa obtenga el máximo output dado un vector de inputs, o bien, utilice un mínimo de inputs para producir un output determinado, se situará en la llamada frontera de producción. En este último caso, la Eficiencia Técnica (ET) de una empresa puede medirse a partir del cálculo de la máxima reducción proporcional posible en el uso de factores compatible con su nivel de output (Hernández y Sala, 2000).

Las fronteras de producción se clasifican en función de la técnica empleada para su determinación. Así, la literatura especializada propone dos líneas metodológicas básicas para su construcción: el método paramétrico y el no paramétrico. El primero impone una forma funcional para representar la tecnología e incorpora un error compuesto; el

segundo, en cambio, utiliza técnicas de programación que no incorporan factores aleatorios en la especificación.

En este trabajo, se ha optado por la primera alternativa, ya que esta técnica permite detectar las ineficiencias no aleatorias de la función estimada. Para la estimación de la función frontera de producción estocástica (Aigner, Lovell y Schmidt, 1977) (Meeusen y van den Broeck, 1977) se ha seguido a Battese y Coelli (1992), quienes proponen el siguiente modelo, para un panel con efectos por orientación que se suponen distribuidos como variables normales trucadas y que pueden variar sistemáticamente en el tiempo:

$$Y_{it} = X_{it}\beta_{it} + (V_{it} - U_{it}) \quad i=1,\dots,N; t=1,\dots,T$$

Donde:

Y_{it} es la producción de la i -ésima unidad en el momento t

X_{it} es un vector ($K \times 1$) de inputs

β es el vector de parámetros desconocidos a estimar

V_{it} variables aleatorias iid $N(0, \sigma^2_v)$, independientes de los U_{it} . Estas son variables aleatorias no negativas que registran la ineficiencia técnica en la producción: $U_{it} = (U_i \exp(-\eta(t-T)))$. Según esta expresión, la ineficiencia se define como una función exponencial de los efectos de ineficiencia técnica del último periodo del panel de datos, además los U_{it} son no negativos y se suponen iid como realizaciones trucadas en cero de una distribución $N(\mu, \sigma^2_u)$, siendo η un parámetro a estimar.

Una vez se ha estimado la función y los parámetros de ineficiencia, los contrastes necesarios para determinar la fiabilidad de los resultados son los siguientes:

- El primero determina si es necesaria una función frontera para representar el panel de datos o, por el contrario, la función puede ser estimada consistentemente por MCO, por lo que si la hipótesis nula ($H_0: \gamma = 0$) se no se rechaza entonces los U_{it} pueden ser eliminados del modelo ya que no presenta ineficiencias.
- El segundo contraste será testar el término de ineficiencia para comprobar si es invariable al tiempo ($H_0: \eta = 0$) y el tipo de distribución que presenta la función de ineficiencia ($H_0: \mu = 0$). Para ello, se utiliza un test de razón de verosimilitud generalizado LR, λ se define $\lambda = -2\{\ln[L(H_0)] - \ln[L(H_1)]\}$, donde H_0 y H_1 son las hipótesis nula y alternativa respectivamente y λ se distribuye asintóticamente como una Chi Cuadrado.

El software utilizado es el FRONTIER v. 4.1 (Coelli, 1996).

3. Base de datos

La base de datos se ha elaborado con la información de los Resultados Empresariales de la Red Contable Agraria Nacional (RECAN). El periodo a estudio abarca desde 1993 hasta el año 2005, último año publicado en la página del del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino de España (MARM). La decisión de estudiar este periodo se fundamenta en que se ha considerado oportuno iniciar el estudio con el análisis de las

consecuencias que, sobre las explotaciones españolas, tuvo la Reforma Mc Sharry, unir este hecho al análisis del ciclo expansivo de la economía española y establecer el escenario sobre el que se asientan las bases del cambio de filosofía que impone la Reforma Intermedia de la PAC. Son 13 años decisivos para el sector agrario español en los que ha consolidado su papel dentro del concierto europeo y que han definido unas estructuras productivas concretas, dotadas de una combinación de factores que determinarán su viabilidad futura.

La base estadística para el estudio se organiza en Orientaciones Técnico-Económicas (OTEs), éstas están definidas por la orientación principal que desarrolla la explotación; dicha explotación se clasifica en el grupo de la que aporta al menos dos tercios de su Margen Bruto Estándar (MBE)³ total.

El campo de trabajo inicial son los datos económicos medios que definen una explotación tipo en cada orientación para el conjunto de España. Del total de orientaciones presentes en el RECAN, el estudio se centra en las correspondientes a la producción ganadera por considerar que, probablemente, esta rama sea la más heterogénea desde el punto de vista productivo y, por tanto, la más interesante a la hora de establecer posibles conclusiones.

La clasificación de las OTEs responde a una desagregación a cuatro dígitos de las distintas actividades principales que pueden desarrollarse. A lo largo del tiempo, las orientaciones se han modificado incluyéndose o eliminándose determinados grupos. Para construir una serie homogénea, se han establecido las siguientes correspondencias:

Tabla 1. Tabla de correspondencias

(4 Dígitos)	Campo de Estudio
Bovino de leche (4100)	Bovino de leche (4100)
Bovino de cría (4210)	Bovino de cría (4210)
Bovino de engorde (4220)	Bovino de engorde (4220)
Bov. de leche, cría y engorde (4300)	Bov. de leche, cría y engorde (4300)
Ovino (4410)	Ovino (4410)
Mixtas de herbívoros (4450)	Mixtas de herbívoros (4450)
Porcino de cría (5011)	Porcino (5010)
Porcino de engorde (5012)	
Porcino de cría y engorde (5013)	
Avicultura carne (5022)	Avicultura carne (5022)
Mixtas de granívoros (5030)	Mixtas de granívoros (5030)
Mixtas orientación ganados (7000)	Mixtas orientación ganados (7000)
Mixtas cultivos y ganados (8000)	Mixtas cultivos y ganados (8000)

³ MBE: el saldo entre el valor estándar de la producción y el importe estándar de determinados costes específicos (...) dicho saldo se determinará para las distintas especulaciones vegetales y animales de cada región. Art. 4. Decisión de la Comisión 85/377/CEE.

Como puede observarse, la principal modificación corresponde al porcino que, a través de las ponderaciones correspondientes, se ha unido en un solo grupo porque a lo largo del periodo analizado, aparecen y desaparecen varios de sus subgrupos (en el año 1994 el RECAN no ofrece la desagregación para las clasificaciones 5012 y 5013).

3.1. Descripción de las variables

Producción Bruta (PB): Suma de las producciones brutas vegetales, animales y otra producción bruta.

UTA: Mano de obra total de la explotación que se obtiene de la suma de las Unidades de Trabajo Agrario correspondientes a la mano de obra no asalariada y la mano de obra asalariada de acuerdo a las siguientes igualdades:

- UTA no asalariada= 2200 horas al año.
- UTA asalariada= 1800 horas al año.

SAU: Superficie agrícola útil de la explotación contabilizada en hectáreas, incluye las tierras de labor de la explotación, tanto en secano como en regadío, y los pastos permanentes.

UG: Carga ganadera total de la explotación expresada en Unidades de Ganado Mayor.

Gastos Intermedios (GI): Resultado de la agregación de las siguientes variables:

- Gastos específicos de cultivos: Incluye semillas compradas y re-empleadas, abonos, productos fitosanitarios y otros gastos específicos de los cultivos.
- Gastos específicos del ganado: Incluye los piensos tanto comprados como re-empleados, gastos de veterinario y todos aquellos gastos que tengan alguna relación directa con la producción animal.
- Gastos generales: Incluye trabajos por terceros y alquiler de maquinaria, mantenimiento corriente del material, carburante y lubricantes, mantenimiento corriente de edificios y mejoras, electricidad, combustibles, agua, seguros y otros gastos generales de explotación), en este apartado hemos incluido el saldo del IVA como un mayor gasto en caso de que el saldo sea positivo y como un menor gasto en el caso de que el saldo fuera negativo y, por último, se ha incluido el concepto arrendamientos que incluye la renta pagada en efectivo o en especie por las tierras y edificios explotados en arrendamiento.

Capital (K): El capital de la explotación se ha calculado como la suma de los elementos de su activo, como norma general, se incluyen los siguientes conceptos valorados según el inventario final:

- **Inmovilizado material:** Está constituido por las tierras, cultivos permanentes, edificios y mejoras, maquinaria y equipo y ganado reproductor:
 - Cultivos permanentes: Conjunto de plantaciones no forestales en propiedad.
 - Edificios y mejoras: Conjunto de edificios y mejoras territoriales pertenecientes al empresario.

- Maquinaria y equipo: Tractores, motocultores, cosechadoras, equipos móviles de riego y otras máquinas y material.
- Ganado reproductor: Valor del ganado reproductor.
- **Inmovilizado financiero:** Valor de los títulos cooperativos.
- **Activo circulante:** Está constituido por el ganado no reproductor, almacén de productos, almacén de materias primas, anticipos a los cultivos, deudores, caja y bancos.

Subvenciones de Explotación (Sub): Dentro de este concepto se incluyen las primas y subvenciones de explotación con cargo a fondos públicos, devengadas en el ejercicio contable, aún no habiendo sido percibidas en todo o en parte.

Una vez construida la serie de datos base en torno a los 11 grupos considerados, se procedió a homogenizar la moneda en euros. Con las series homogéneas en euros corrientes, el paso siguiente era proceder a su cálculo en términos constantes ya que el periodo considerado es lo suficientemente largo como para verse contaminado con el efecto de los precios. Dado que las categorías de variables analizadas se ven afectadas por la evolución de distintos conceptos de precio se utilizaron deflatores propios publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) para cada serie según el siguiente esquema:

Tabla 2. Deflatores

VARIABLE	DEFLACTOR (BASE 2000)
Producción bruta	Índice de precios ganaderos percibidos (INE)
Gastos intermedios	Índice de precios pagados por los bienes y servicios de uso corriente (INE)
Capital	Índice de Precios Industriales (INE)
Subvenciones	Índice de precios al consumo (INE)

La base de datos final está formada por un panel de 11 orientaciones ganaderas, 6 variables y 13 años (1993-2005).

4. Resultados

4.1. Estimación y contraste

En este apartado, se individualizan los elementos que determinan los diferentes niveles de impacto alcanzados por los factores productivos en las dos especificaciones cuya diferenciación radica en la inclusión o no de las subvenciones al sector. Mediante el enfoque econométrico de Frontera Estocástica se especifican una función de producción con los factores clásicos a los que se añade los consumos intermedios los gastos de capital y las subvenciones, además se ha introducido una variable de tendencia temporal que permite incorporar el factor tecnológico. Las funciones de producción especificadas se ajustan a las siguientes expresiones:

Modelo 1 con subvenciones (M1)

$$PB_{it} = \beta_0 + \beta_1 UTA_{it} + \beta_2 SAU_{it} + \beta_3 UG_{it} + \beta_4 GI_{it} + \beta_5 K_{it} + \beta_6 T_{it} + \beta_7 Sub_{it} + u_{it}$$

Modelo 2 sin subvenciones (M2)

$$PB_{it} = \beta_0 + \beta_1 UTA_{it} + \beta_2 SAU_{it} + \beta_3 UG_{it} + \beta_4 GI_{it} + \beta_5 K_{it} + \beta_6 T_{it} + u_{it}$$

Los subíndices hacen referencia a la orientación (i) y al momento de tiempo (t)

Siendo:

- PB_{it} : Valor de la Producción Bruta
- UTA_{it} : Unidades de Trabajo de la explotación
- SAU_{it} : Superficie
- UG_{it} : Unidades Ganaderas
- GI_{it} : Gastos Intermedios
- K_{it} : Activo
- Sub_{it} : Subvenciones
- T_{it} : Tendencia
- u_{it} : Término de Error Compuesto

Los coeficientes estimados (Tabla 3) presentan signos positivos, siendo los esperados a priori. Las variables se han transformado a logaritmos y, por ello, estos coeficientes representan el concepto de elasticidad

Tabla 3. Función Frontera Estocástica

Variable	Parámetro	M 1	M 2
Constante	β_0	4,51 (9,68)**	3,47 (5,948)**
Unidades de Trabajo (UTA)	β_1	0,33 (3,324)**	0,06 (2,365)**
Superficie (SAU)	β_2	0,09 (1,975)*	0,01 (1,33)*
Unidades Ganaderas (UG)	β_3	0,03 (1,535)*	0,08 (4,306)**
Gastos Intermedios (GI)	β_4	0,56 (11,764)**	0,53 (11,489)**
Activo (K)	β_5	0,007 (0,249)*	0,13 (2,305)*
Tendencia (T)	β_6	0,007 (0,247)*	0,05 (6,107)**
Subvenciones (Sub)	β_7	0,03 (4,66)**	

(**) parámetro significativo al 1% (*) parámetro significativo al 10%.

Fuente: Elaboración propia. Entre paréntesis t-ratio.

Los principales resultados pueden agruparse en las siguientes consideraciones:

1. En el modelo 1, se detecta que el activo apenas tiene impacto sobre la producción (valor del parámetro 0,007 y escasa significatividad), este mismo comportamiento lo presenta el parámetro asociado a la variable unidades ganaderas.
2. En el modelo 2, la variable tendencia obtiene un valor positivo y de elevada significatividad lo indica que, en el periodo analizado, se ha producido un progreso técnico de un 5% de media anual. Sin embargo, en el modelo 1, esta variable no tiene relevancia, con lo que puede deducirse que el efecto de las subvenciones sobre la función de producción distorsiona las relaciones de impacto de las variables capital y tecnología expresada por la tendencia.

3. Dado que trabajamos con una función Cobb-Douglas los coeficientes asociados a las variables son elasticidades, y su suma nos determina el tipo de rendimientos en los que está operando el sector.
 - 3.1. En el modelo 1, la suma de los coeficientes es 1,054, lo que nos indica que la función de producción presenta rendimientos a escala constantes, por lo que los incrementos de la producción son proporcionales a los incrementos de los factores.
 - 3.2. En el modelo 2, la suma de los coeficientes es de 0,85 lo que nos indica que la función presenta rendimientos a escala decrecientes, es decir, con incremento de un 10% de todos los factores, la producción aumentaría en un 8,5%. Tradicionalmente se considera que la agricultura es un sector en el que se cumple de forma paradigmática la Ley de Turgot, o de los rendimientos decrecientes. Es un hecho conocido, que en las funciones normales de producción, a más cantidad de input introducido en el proceso productivo, se produce mayor cantidad de producto; sin embargo, en el sector agrario, en un momento determinado, a partir de un cierto umbral, el crecimiento de las cantidades de inputs que se incorporan al proceso productivo traerá consigo un descenso en los rendimientos de las plantas o de los animales. El carácter de seres vivos de estas auténticas fábricas que son la planta y el animal explica este fenómeno. Así, a medida que se aumentan las dosis de abonado, podrá crecer el rendimiento de un cultivo, siempre y cuando no se alcance el umbral de los rendimientos decrecientes: a partir de una determinada dosis, la planta se quemará, lo mismo cabe decir del riego o de la cantidad de alimentos que puede ingerir el ganado.
4. Los resultados que permiten testar la presencia de ineficiencia en los modelos ($H_0: \gamma = 0$), se presentan en la Tabla 4, rechazar la hipótesis nula implica que es preferible estimar la función de producción con una estructura de error compuesto. En ambos modelos, los resultados obtenidos permiten concluir que la ineficiencia forma parte de la función de producción.

Tabla 4. Contraste de Especificación

	M 1	M 2	$\chi^2(*)$	Hipótesis Nula	Decisión
Log likelihood function	61,89	55,75	7,04	$H_0: \gamma = 0$ (ineficiencia no estocástica)	Rechazo H_0
λ	72,96	71,81	7,04		

Fuente: Elaboración propia.

*Nivel crítico obtenido a partir de Kodde y Pam (1986).

5. El valor de γ indica qué porcentaje de variabilidad total está asociada con la ineficiencia de producción y el valor del parámetro η determina el patrón temporal de la ineficiencia (Tabla 5); γ es estadísticamente significativo para ambos modelos. En el caso del modelo 1, el 87% de las variaciones no explicadas de la producción pueden explicarse por variaciones de la ineficiencia y el resto, es el porcentaje atribuido al componente aleatorio (ruido estadístico). En el modelo 2, el valor de γ es del 82%.

Tabla 5. Parámetros de Ineficiencia

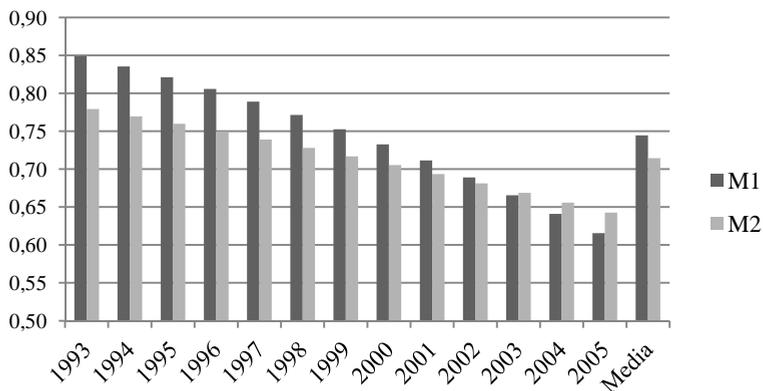
	M 1	M 2
γ(gamma)	0,870 (22,158)*	0,816 (16,72)*
η (eta)	-0,050 (-3,516)*	-0,095 (-6,075)*

Fuente: Elaboración propia. Entre paréntesis t-ratio.

(*) parámetro significativo al 1%.

- El valor del parámetro η muestra que, en la ganadería española, los efectos de ineficiencia técnica tienden a crecer con el tiempo (Tabla 5).
- La disminución de Eficiencia Técnica es perceptible a lo largo de todo el periodo analizado para los dos modelos (Gráfico 1). Esta disminución es más acusada en el modelo 1, que incorpora el concepto subvenciones de explotación, el cual, a pesar de partir de una posición más aventajada, finaliza el periodo con un valor de ET en el 62%, mientras que el modelo 2 termina el periodo 2 puntos por encima de este resultado.

Gráfico 1. Evolución de la Eficiencia Técnica (ET)



Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

La PAC ha supuesto un monto de fondos considerable para la agricultura española, pero esto no ha servido de estímulo suficiente para la modernización de la misma, de modo que la productividad del trabajo en la agricultura sigue siendo menor que en el resto de la economía.

Los resultados económicos de la agricultura española son mediocres. La producción ha aumentado más que la media comunitaria, pero la productividad de la tierra y el trabajo se encuentran entre las más bajas de la UE. A esto se suma que el potencial competitivo en el medio y largo plazo se encuentra amenazado por la pérdida de potencial agronómico, la menor profesionalización en la gestión de las explotaciones, la escasa inversión, la debilidad de la organización horizontal y vertical del sector, la insuficiente producción de calidad y la escasa internacionalización (Compés y García, 2009).

Los resultados obtenidos en las funciones analizadas, permiten corroborar parte de las afirmaciones anteriores. Las subvenciones que ha percibido el sector distorsionan el impacto que, sobre la producción, tienen las variables; capital, unidades ganaderas y progreso técnico así como el tipo de rendimientos en los que opera la función.

Una de alternativas que permiten explicar esta situación es la escasa relación que existe, en muchos casos, entre las subvenciones recibidas y la verdadera estructura de las explotaciones, de forma que esas subvenciones introducen ineficiencias directas en sus funciones de producción. Una de las debilidades de la empresa agraria española es la búsqueda del subsidio en vez de competitividad. Sin entrar a valorar la necesidad o no de la subvención, existe el peligro de que la política de ayudas pueda provocar en el empresario cierta parálisis en el ejercicio de la función empresarial, entendida ésta como búsqueda constante de iniciativas que le permitan competir en el mercado. Si la subvención garantiza una renta y el empresario no tiene que hacer nada para generarla, se puede entrar en una situación de autocomplacencia empresarial. Aún siendo conscientes de la dificultad de la innovación en el sector agrario, en cuanto a productos se refiere, el tema se agrava si le añadimos la escasa mentalidad innovadora presente en muchos agricultores. En cuanto al control de los costes debemos distinguir los externos y no controlables de los internos que pueden ser modificables y racionalizables por parte del empresario; la ausencia de una buena gestión económico-financiera hace que algunos de esos costes sean excesivamente elevados (Martín, Pérez y Romero, 2002).

La contribución de estas explotaciones a la conservación de la naturaleza, al equilibrio territorial y al sostenimiento de rentas en zonas desfavorecidas justifica la existencia de un apoyo público, pero no a costa de distorsionar los mercados y poner en peligro la viabilidad de determinadas explotaciones. En definitiva, la actual política comunitaria de regulación del sector es extremadamente compleja y no contribuye a lograr los objetivos de competitividad, defensa de la multifuncionalidad y seguridad alimentaria que dice perseguir.

La última reforma de la PAC plantea una disociación de las ayudas respecto a la producción, convertidas en un pago único por explotación. La disociación se ve, además, acompañada por *la libertad de producción* de sus beneficiarios de tal modo que el apoyo percibido lo sea a título exclusivamente de estabilización de la renta y no distorsione las decisiones sobre producción y comercialización (Massot, 2005). El chequeo médico, al que se sometió la reforma, ha supuesto aun más desacoplamiento, menos ayudas específicas, más libertad y más responsabilidad para el empresario agrícola, lo que no es equivalente a la ausencia de políticas públicas, que seguirán existiendo en los ámbitos de actuación necesarios como puede ser contribuir a un mejor equilibrio de la cadena alimentaria que conduzca a una distribución más equilibrada de la cadena de valor (García Azcárate, 2009), o al

mantenimiento de las funciones sociales y ambientales de la agricultura, no remuneradas por el mercado. Por tanto, se avecina un futuro con un mayor protagonismo del mercado y con una PAC que acompañe al empresario agrario en su convergencia hacia el mismo.

Probablemente la consecuencia de la reforma sea la consolidación, aun con mayor intensidad, de un modelo de agricultura 'dual', que afrontaría el nuevo escenario con diferentes posibilidades y capacidades:

- Bajo esta perspectiva, por una parte se asienta una 'agricultura competitiva o comercial', con una gran capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias y plenamente integrada en el mercado internacional.
- Por otra parte, persiste una agricultura 'no competitiva', que podíamos denominar 'territorial/multifuncional' (Regidor, 2003).

La dificultad residiría en el logro de un equilibrio nacional entre ambas opciones de forma que se mantengan las funciones básicas de la agricultura dentro del sistema económico al tiempo que se logre un beneficio suficiente para el mantenimiento de la empresa agraria como núcleo central del sector. En el primer modelo, el empresario deberá acometer un proceso de racionalización de su capital con carácter cualitativo de forma que asegure la productividad necesaria para mejorar el crecimiento y la competitividad del sector. Esta nueva gestión agraria no precisaría de ayuda pública al conseguir tasas de retorno suficientes. Las subvenciones quedan pues destinadas a servir de apoyo al segundo modelo de agricultura que tiene como objetivo de funcionamiento el mantenimiento de un entorno rural vivo y articulado y un sostenimiento medioambiental perdurable en el tiempo.

La coexistencia de los dos modelos es posible incluso dentro de un mismo territorio y la articulación de mecanismos de redistribución interna entre ambos puede permitir reducir la dependencia nacional de las ayudas supranacionales y el diseño de un esquema competitivo propio de cara a los mercados mundiales.

Referencias

- Aigner, D.J., Lovell, C. y Schmidt, P. (1977). Formulation and estimation of stochastic frontier production function models. *Journal of Econometrics*, 6(1), 21-37.
- Bardaji Azcárate, I. (2003). *La ganadería de vacuno de carne*. Jornada Temática sobre la Agricultura Española en el Marco de la PAC. Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural. Madrid, 6 y 7 de febrero de 2003.
- Battese, G.E. y Coelli, T.J. (1992). Frontier production functions, technical efficiency and panel data: With application to paddy farmers in India. *Journal of Productivity Analysis*, 3, 153-169.
- Coelli, T. (1996). A Guide to FRONTIER Versión 4.1: A computer program for stochastic frontier production and cost function estimation. Working Paper, 96/07. CEPA.
- Compés López, R. y García Álvarez-Coque, J.M. (2009). La reforma de la PAC y la agricultura española: alternativas y oportunidades para España. Documento de Trabajo 40/2009. Fundación Alternativas. OPEX.

- Dornbusch, R., Fischer, S. y Startz, R. (2004). *Macroeconomía* (9ª ed.). Madrid: McGraw Hill /Interamericana de España.
- Farrell, M.J. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3), 253-290.
- García Azcárate, T. (2009). Apuntes sobre la política agraria común de la próxima década. Colección Mediterráneo Económico, nº 15, *El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global* (pp. 353-375), CAJAMAR.
- García Delgado, J.L. y García Grande, M.J. (Dir) (2005). *Política agraria común: balance y perspectivas*. Barcelona: Servicio de Estudios. Caja de Ahorros y Pensiones.
- Gonzalo Langa, J. (2007). Influencia de la reforma intermedia de la PAC en el sector agrario extremeño. La agricultura y ganadería extremeñas (pp. 173-202). *Informe 2007*. Escuela de Ingenierías Agrarias. Universidad de Extremadura.
- Hernández Sancho, F. y Sala Garrido, R. (2005). Eficiencia técnica en la depuración de aguas residuales: el caso de la Comunidad Valenciana. *XIII Jornadas de la ASEPUMA*, 15 y 16 de Septiembre de 2005. A Coruña. (<http://www.uv.es/asepuma>).
- Kodde, D.A. y Palm, F.C. (1986). Wald criteria for jointly testing equality and inequality restrictions. *Econometrica*, 54(5), 1243-1248.
- Martín Lozano, J.M., Pérez Hernández, P.P. y Romero Velasco, M. (2002). Aspectos generales de la empresa agraria española. Jornada Temática *Empresa Agraria y Cooperativismo*. Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural. Madrid, 18 y 19 de abril de 2002. MAPA.
- Massot Martí, A. (2005). De la crisis de la Unión a la crisis de la PAC: por un nuevo proyecto para la agricultura europea en un entorno globalizado. Documento de Trabajo (DT) 34/2005 26/07/2005. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales Estratégicos.
- Meeusen, W. y Van der Broeck, J. (1977). Efficiency estimation from Cobb-Douglas Production functions with composed error. *International Economic Review*, 18(2), 435-444.
- OECD (2003). *The future of rural policy: From sectoral to place-based policies in rural areas*. OECD Publications, Paris.
- Ramos Real, F. y Gallardo Cobos, R. (2007). Un chequeo de la PAC y un futuro incierto. Informe Anual del Sector Agrario en Andalucía, UNICAJA, 293-317.
- Regidor, J.G. (2003). Territorial agriculture and rural development: From agricultural support to territorial policies. En OECD (2003), *The future of rural policy: From sectoral to place-based policies in rural areas*. París: OECD Publications.
- Sabaté Prats, P. y Nicolás Gelonch, M. (2000). Las ayudas públicas a la inversión agraria. El caso de las subvenciones en capital de las cooperativas fruteras de Lleida. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 187, 137-156.
- Tió Saralegui, C. (2004). El futuro de la ganadería española en el contexto de la unión europea-25. *XX Curso de especialización FEDNA*. Barcelona, 22 y 23 de noviembre de 2004. http://www1.etsia.upm.es/fedna/capitulos/04CAP_1.pdf.

LA INDUSTRIA TEXTIL Y SU REGULACIÓN EN EL SIGLO XVI: CASO PARTICULAR DE TOLEDO

María Ángela Jiménez Montañés¹
angela.jimenez@uclm.es

Universidad de Castilla La Mancha

fecha de recepción: 24/07/2011
fecha de aceptación: 18/06/2012

Resumen

El sector al que correspondió el mayor protagonismo dentro de la industria europea moderna fue, sin lugar a dudas, el textil. Ello no representaba, en realidad, novedad alguna, pues la industria medieval se desarrolló precisamente en función primordialmente de la fabricación de tejidos. El vestido, al tiempo que una necesidad inmediata, resulta expresión visual de distinción social, aún más que la decoración de la vivienda. Por ello la industria textil creció a expensas tanto de la necesidad como del lujo. Uno de los grandes cambios que se producen en este tipo de industria durante todo el siglo XV y se consolida en el XVI se centra en las relaciones de producción, en la utilización de mano de obra campesina y la consolidación del ciclo de producción artesano rural. La mano de obra rural comienza a trabajar por su cuenta o en dependencia del empresario-productor de la ciudad. Si bien, la profunda transformación de la industria textil tendrá lugar en el siglo XVIII, con la revolución industrial.

La transformación de la industria textil del siglo XVI propició la expansión de una nueva figura en el ámbito mercantil, que se denomina mercader-empresario, y por tanto, del sistema doméstico de producción conocido como Verlagssystem. Este nuevo sistema implicará modificaciones de factores claves para el desarrollo de las futuras sociedades mercantiles como pueden ser: el capital, la utilización de la materia prima y su proceso de transformación, la formación de los costes de producción y comercialización, la obtención de beneficios y su distribución, la concentración del capital y la generación de rentes. En definitiva, la creación de una nueva clase social, la burguesía. Este trabajo se centra en la industria sedera de la ciudad de Toledo en el siglo XVI.

Palabras clave: Industria textil; Verlagssystem; Sociedades mercantiles.

¹ Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Castilla La Mancha, Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n, 45071-España.

Abstract

The textile sector, was the greater protagonist, without doubt, within the modern European industry. It did not represent, in fact, newness some, because the medieval industry was developed indeed in function fundamentally of the weave manufacture. The dress, to the time that an immediate necessity, is visual expression from social distinction, still more that the decoration of the house. For that reason, the textile industry grew as much to expenses of the necessity as of the luxury. One of the great changes that throughout take place in this type of industry, during century XV and consolidates in the XVI, is focused in the relations of production, the use of manual labor farmer and the consolidation of the cycle of production rural craftsman. The rural manual labor begins to work by itself or in dependency of the small businessman of the city. Although, the deep transformation of the textile industry will take place in century XVIII, with the industrial revolution. The transformation of the textile industry of century XVI caused the expansion of a new figure in the mercantile scope, that denominates merchant-small businessman and therefore, of the domestic system of production known like *Verlagssystem*. This new system will imply modifications of key factors for the development of the future mercantile societies as they can be: the capital, the use of the raw material and its process of transformation, the formation of the commercialization and production costs, the obtaining of benefits and its distribution, the concentration of the capital and the generation of you rent. Really, the creation of a new social class, the bourgeoisie. This work is focused in the silk industry of the city of Toledo in century XVI.

Keywords: Textile industry; *Verlagssystem*; Mercantile societies.

El trabajo que se presenta se basa en el análisis y estudio de la industria textil dentro del contexto económico y social del siglo XVI en Toledo, España, considerando las circunstancias económicas y sociales que se estaban produciendo en Europa como marco general, cuya influencia era notoria en los diferentes reinos del momento. Se sentaron las bases económicas para el desarrollo de la industrialización, los cambios sociales y los diferentes sistemas de producción, incorporando nuevas figuras que motivaron el inicio del proceso de gestión empresarial actual, siendo el punto de partida el sistema de producción considerado como *Verlagssystem*, *putting-out* o *domestic-system*.

Las páginas siguientes no han sido escritas y meditadas de una manera independiente; son el fruto de una investigación amplia que se lleva realizando durante largo tiempo, documentada, estudiada y basada en la bibliografía que se dispone sobre el sistema de producción mencionado y realizando investigaciones en diferentes legajos de archivos de instituciones de Toledo. Al tratarse de un trabajo de investigación en historia, es obvio, que se sustenta en un gran número de citas que apoyen las ideas escritas y transmitidas, si bien, por limitación de número de páginas a presentar se han obviado un gran número de citas que complementarían, de forma correcta, el trabajo.

1. El marco económico y social del siglo XVI. El *domestic-system* y la protoindustrialización

Con la Edad Moderna hay cambios importantes en todos los aspectos. Hasta ese momento todo giraba en torno a Dios, a partir de ahora todo gira en torno al hombre; es el centro de la creación, y por eso se dará gran importancia al estudio del hombre y a todo lo que le rodea. Se redescubre el pensamiento y cultura grecolatina, y se considerara a la Edad Media como una etapa oscura, de barbarie. Otro de los cambios más relevantes es que el hombre ahora busca la riqueza, el bienestar económico. De ahí que surja el capitalismo, concretamente, un capitalismo comercial, es decir, tendrá como base las operaciones comerciales. Aparece la burguesía (en la Edad Media, ya existía, pero era muy escasa), como nueva clase social, va a ser un grupo importante y tendrá como objetivo fundamental el enriquecimiento; la ética del burgués es el trabajo, el ahorro y la obtención de beneficios.

A finales del siglo XV, cuatro grandes monarcas europeos, Luis XI de Francia, Maximiliano de Habsburgo, Enrique VII de Inglaterra y Fernando el Católico de España, son los encargados de sancionar el paso de la Edad Media a la Edad Moderna. El Estado es considerado como una entidad importante en sí misma, aparte y por encima de los individualismos que lo forman. Mientras la idea medieval del fin del esfuerzo humano era la salvación de las almas y mientras el liberalismo económico apuntaba al bienestar temporal de los individuos, las políticas y escritores del Mercantilismo vieron en los sujetos del Estado los medios para un fin, que no era más que el poderío del propio Estado (Nadal, 2001, p. 27). Esta característica podría ser considerada como el punto de partida para el comienzo del nuevo siglo, con un nuevo orden económico y social, y por tanto, con un nuevo reinado.

En España, Carlos V y su época, presenta la novedad económica de la utilización del crédito o la manipulación crediticia del capital, como un recurso todavía más dilatado que otra fuente de dinero, constituida por los préstamos de los banqueros. Se considera como la innovación más interesante de la economía dineraria del siglo XVI². El crédito en sí no fue un fenómeno nuevo, pero fue en esta época cuando las actividades de los financieros aportaron una nueva perspectiva a la utilización del capital. El crédito suministró un instrumento esencial para el paso hacia el capitalismo. Esto lo hizo, en primer lugar, dotando al capital de mayor movilidad y facilitando la inversión y, en segundo lugar, permitiendo que los principales manipuladores del crédito, la burguesía, acumularan propiedad en sus manos a expensas tanto de la clase rural como de la nobleza. El tráfico de dinero seguía estando básicamente en manos de personas relacionadas con profesiones concretas, como los orfebres o los mercaderes de tejidos. Esta situación incidirá en el desarrollo de la industria en general y, en particular, en la industria textil centrada en los tejidos de lujo, como es el caso de la seda, de la cual nos ocupamos en este trabajo, bajo la aparición de una nueva figura mercader-empresario que provoca cambios en el contexto del capital mercantil empleado en la industria y que

² Para un estudio más detallado de la época de Carlos V y de la vida económica en Castilla, en el marco en el que se desarrolla el trabajo presentado y en el cual nos hemos basado puede consultarse la obra *Carlos V y sus banqueros*, de R. Carande. Ed. Crítica, Barcelona, 1990.

será el motor para la creación de las sociedades en el siglo XVII. En el siglo XVI se produce una gran expansión del comercio, que en su conjunto, se debió a cuatro causas fundamentales: la facilidad del crédito, el desarrollo del seguro, los avances técnicos en la construcción de barcos y la creación de sociedades por acciones. Ninguno de estos factores supuso una innovación técnica radical, pero la creación de la sociedad por acciones marcó un cambio de rumbo decisivo respecto a lo anterior. Las sociedades mercantiles o reguladas habían consistido en un cierto número de comerciantes que operaban juntos, con un capital común y durante el tiempo en que durase una operación determinada. Al término de ella, se repartían los beneficios y se cerraba la empresa, tras lo cual, los mercaderes quedaban en libertad para marcharse cada uno con su capital.

Las restricciones tradicionales sobre tamaño y calidad del producto y sobre horas de trabajo, constituía uno de los obstáculos más serios con que se encontraban los posibles inversores y capitalistas. De forma tradicional desde la Edad Media, los gremios, que representaban a oficios particulares o grupos de oficios, eran los que regulaban las condiciones de trabajo, adiestramiento y producción. El sistema industrial que había imperado hasta estos momentos comenzó a decaer dado el acontecer de los acontecimientos y las características del dicho sistema industrial. Se produjo una reestructuración de los métodos aplicados, de los métodos de inversión y de la mano de obra y al mismo tiempo ocurrió uno de los hechos más importantes que condicionaron la industria a partir de estos momentos, fue la salida de la misma hacia el campo dadas dos circunstancias fundamentales, por un lado, los problema que se estaban produciendo en el campo en el siglo XVI y que no son motivo de estudio en este trabajo y en los cuales no vamos a profundizar, pero que representaba mano de obra barata; y por otro lado, los diferentes problemas que ocasionaban el control excesivo que promovían los gremios.

En el sector textil este nuevo orden industrial o económico ha sido llamado por diversos autores "protoindustrialización", puesto que los productores capitalistas empezaron a industrializar el sector rural y a obtener beneficios, dada la reducción de los costes de producción en este entorno. Esta nueva organización se denominó, en términos anglosajones, *putting-out*, que se caracterizaba por unidades domésticas rurales que enviaban su producción a un pañero central que vendía el paño mediante sus canales de distribución habituales. También ha sido denominado como "Domestic-system" y Verlagssystem, y el pañero central se convertiría en los famosos y ricos mercaderes.

Surgió una clase de mercader-fabricante interesado en los negocios de exportación de textiles que ideó formas de abaratar la producción y de romper los límites impuestos por las corporaciones, sacando provecho de la creciente demanda de paños. Estos mercaderes-fabricantes rentabilizaban las posibilidades derivadas del trabajo en el ámbito rural. Los campesinos podían dedicar sus horas libres al trabajo de hilar o tejer. Sus mujeres, y hasta sus hijos menores, podían asimismo ayudar en ello. Obtenían así unos ingresos complementarios que incrementaban el presupuesto familiar. El empresario-comerciante les facilitaba la materia prima y el instrumental necesario y recogía a domicilio los productos elaborados o semi-elaborados para llevarlos a recibir las labores de acabado en la ciudad. Esta forma de organización industrial se desarrolló en Flandes, sirviendo como alternativa a la decadencia de la actividad textil en ciudades como Gante, Brujas o Courtrai, pero también floreció en otros ámbitos de la Europa industrial.

En esta época surge una nueva clase social, la burguesía, que ya era definida como el habitante de una villa o burgo (del término francés *bourg*), considerando todos los sectores medios de la sociedad, si bien, su uso era variable dependiendo de los diversos países. Casi toda la burguesía alcanzaba su status social mediante uno de las tres siguientes actividades: el comercio, las finanzas o el cargo público. El burgués comerciante era conocido desde la Edad Media, puesto que había estado presente en las principales ciudades y puertos de Europa, como Amberes, Lieja y Medina del Campo. Se caracterizaba por tener un horizonte universal, puesto que comerciaba con mercaderes y financieros, independientemente de su origen. Manejaban grandes cantidades de dinero y de capital, mediante las letras de cambio, asumían riesgos con su dinero y con el de sus socios.

Las actividades industriales están consagradas a la transformación, mediante el trabajo humano, de un producto en bruto a otro terminado y destinado al consumo. El trabajo industrial es el desarrollado por empresas mediante personal cualificado a las órdenes de un jefe. Estas empresas pueden ser de pequeño tamaño especialmente en las ciudades donde el director de la empresa compra la materia prima, la transforma gracias a sus colaboradores y aprendices y luego la vende, generalmente a una tienda complementaria del taller, como producto acabado³. Paralelamente se desarrolla otro tipo de gran industria caracterizado por la autoridad de un único director –el comerciante fabricante– y que cuenta con numerosa mano de obra dispersa. El comerciante fabricante compra la materia prima, ordena que se efectúen los trabajos preparatorios, a continuación distribuye la materia prima entre trabajadores aislados, frecuentemente propietarios de sus herramientas, sobre todo en el ramo textil, conviviendo dos sistemas de producción diferentes, que se comentarán en las siguientes páginas. En estos momentos cuando se produce un cambio en los gustos, cuando una demanda suplementaria centrada en la ropa interior cuyo uso se generaliza en el siglo XV⁴. Para hacer frente a esta demanda se crea un tipo de manufactura dispersa; junto a un tipo de confección pesada, como eran la ropa elaborada con los tradicionales paños castellanos, elaborada en las ciudades y con altos precios y costes, aparecen productos de confección ligeros, elaborados normalmente en el campo por agricultores, de bajo coste y con mano de obra barata. Surgen, por lo tanto, las regiones rurales productoras. Comienza la implantación del sistema “Verlagsystem”.

Las industrias de lujo juegan un papel importante en esta época, centradas en producciones como sederías, terciopelos, damascos y brocados. Estas industrias muy exportadoras, provocan diferentes reacciones entre los dirigentes de los países exportadores que tienden a fortalecer la producción nacional para evitar las salidas de

³ Este tipo de industria o de empresa es la característica de la época en la que estamos trabajando y que también aparece en el sector industrial y especialmente en la industria del lujo, como es el caso de la seda, nuestro objetivo de estudio. Para ampliar este campo, entre diversas obras de carácter general sobre la historia de España, hacemos referencia a *El siglo XVI. De los grandes descubrimientos a la Contrarreforma*, de M. Péronnet, Ed. Akal, Madrid, 1990.

⁴ Remitimos a la anterior obra citada de Péronnet (1990), en donde se hace referencia a los diversos cambios en términos generales que tuvieron lugar a lo largo del siglo XVI, y entre ellos los gustos y las modas en el vestir.

capital. De manera paralela, se desarrolla un periodo del reforzamiento político del Estado; surge el intervencionismo gubernamental en materia económica, enfocado a la reglamentación de la producción, sobre todo imponiendo procesos de fabricación destinados a producir output de calidad o a organizar los gremios mediante edictos y ordenanzas. Prueba de ello son las ordenanzas promulgadas en Francia en 1581 y 1597; el Statute of Artificiers de 1563 en Inglaterra o las diferentes de España entre las que podemos destacar las Ordenanzas de los paños, lanas, bonetes y sombreros, de Sevilla en 1511; las Ordenanzas de paños y lanas de 1528, Pragmática de los vestidos y trajes de Madrid de 1564, entre otras⁵. La actividad industrial atravesó a comienzos del período moderno por una fase de desarrollo, paralelo al crecimiento de los sectores agrícola y mercantil, pero también se encontró con ciertas dificultades importantes. Entre estas dificultades una de las principales consistía en la elasticidad de la demanda de productos manufacturados. La pobreza de la población rural obligaba a muchos campesinos a procurarse mediante su propio trabajo manual el vestido, el menaje doméstico y otros bienes necesarios para la vida, toscamente elaborados en el ámbito familiar. Se restaban así aún más posibilidades a la expansión de las actividades industriales.

Dadas estas características, la industria se desarrollaba, básicamente, en el ámbito urbano, ligada muchas veces a la demanda de productos lujosos generada por las clases altas de la sociedad. La persistencia en la organización de las actividades industriales de una estructura gremial, basada en el trabajo artesanal y en el privilegio corporativo, heredada del período medieval, coexistía con la situación industrial urbana. En este entorno económico y social, comenzaron a evolucionar formas nuevas de producción industrial que superaban los estrechos marcos de las corporaciones gremiales y que apuntaban al nacimiento de una verdadera industria capitalista, si bien, se adolecían de una serie de problemas coyunturales que limitaron su expansión, como por ejemplo los problemas derivados del sistema de transporte terrestre y, por tanto los problemas en la distribución de los productos de la industria, que encarecían los productos en los mercados finales.

Junto a las dificultades que se plasmaban para el desarrollo del modelo industrial del siglo XVI, se presentaron un conjunto de condiciones coyunturales que favorecieron la expansión y del mismo. Entre ellas podemos destacar el crecimiento de la demanda como consecuencia del crecimiento poblacional y de la evolución positiva de la economía. El incremento de las tasas de urbanización potenció también las posibilidades de desarrollo del sector manufacturero, así como la expansión comercial y el amplio desarrollo de las técnicas mercantiles y financieras. El Nuevo Mundo americano proporcionó salida a una parte de la producción (especialmente textil) no sólo española, sino también de otros países occidentales que lograron infiltrarse en el monopolio comercial castellano de las Indias. Las consecuencias económicas de la colonización de América no se limitaron, sin embargo, a la dotación de nuevos mercados para las manufacturas europeas. Las remesas de metales preciosos que como contravalor de éstas y en forma de beneficios fiscales para la Corona castellana llegaron del Nuevo Mundo potenciaron la circulación

⁵ Todas las pragmáticas y ordenanzas promulgadas en España durante el siglo XVI pueden encontrarse en la obra Reales Ordenanzas y Pragmáticas (1527-1567), Ed. Lex Nova, S.A. Valladolid, 1987.

monetaria y el dinamismo del mercado, creando nuevas condiciones para el desarrollo de la industria.

El papel de la riqueza como medio de poder no dejaba de ser una evidencia para los gobernantes europeos a comienzos de la Edad Moderna. El dinero permitía levantar y mantener ejércitos, financiar guerras, sostener complejas burocracias y, en definitiva, costear ambiciosos programas de gobierno. No es de extrañar, por ello, el interés mostrado por el poder político en intervenir en los asuntos económicos, particularmente los comerciales. A la praxis económica derivada de estos conceptos se la conoce con el nombre de mercantilismo, que no es objeto de estudio en este trabajo.

2. Sistemas de producción en la industria textil del siglo XVI

En el tiempo anterior a la preindustrialización, los historiadores, entre otros Hilario Casado Alonso distingue tres tipos de organizaciones empresariales básicas (1998): la industria doméstica, el artesanado y la industria concentrada. Por lo que se refiere a la primera de ellas, se puede decir que el sistema organizativo giraba en torno al núcleo familiar que representaba la unidad productiva, y de la que el propio Casado Alonso señala, por esta circunstancia, *"...daba lugar a sistemas de gestión tremendamente sencillos, que desde el punto de vista de la historia económica de la empresa carecían de interés"* (p. 27).

Sin embargo, las nuevas necesidades productivas, tal como reconocen la mayor parte de los historiadores económicos, dio lugar a una ampliación cuantitativa y cualitativa considerable de la oferta a la que se vino a unir cada vez la adopción de sistemas de producción y organizativos más complejos. Las nuevas necesidades productivas derivaron en el traslado del punto de producción y comercialización a las ciudades donde se centraba el foco más fuerte de la demanda. De esta forma la industria doméstica derivó en un trabajo a domicilio, cuyo centro de planificación residía en las ciudades, donde se tanteaba la demanda y se hacían las predicciones de consumo.

Durante el periodo de estudio, abarcando desde finales del siglo XV y el siglo XVI, la manufactura se concentraba en el segundo sistema de organización productivo, el artesanado, que adquiría diferentes formas. Por un lado, la producción artesanal controlada por los gremios, y la denominada producción a domicilio. Sistemas de producción que, considerando el entorno en el que se desarrollan, son conocidos también como producción urbana y producción rural. En este punto, conviene advertir, que ambos convivieron en el mismo espacio temporal, y el declive de uno vino a suponer el alzamiento del otro y viceversa, incluso se llegaron a interrelacionar conformando un sistema productivo híbrido. Si en un principio, la industria a domicilio fue predominante, las evidentes demostraciones de falta de calidad de los productos resultantes llevo a estructurar toda una normativa gremial para solventar estas deficiencias⁶; aunque con

⁶ Aunque, tal como reconoce Izquierdo Benito (1989, p. 14) para la producción textil, los intentos de regular la fabricación de paños para conseguir mayor calidad chocó con la

posterioridad, los altos costes de los productos resultantes volverían a dar predominio a la industria a domicilio. No obstante, a pesar de la convivencia de ambos sistemas de producción en el mismo espacio temporal, el predominio de una u otra dependió del espacio físico. Por ejemplo, en el caso entre el norte y sur peninsular, tal como indica Ricardo Izquierdo Benito, en la obra citada, para la producción textil, mientras que en el norte la industria tuvo un carácter descentralizado y de connotaciones rurales, lo que repercutía en la mala calidad de la producción; en el sur predominaba la manufactura urbana con una producción de mayor calidad.

Otros autores han considerado estas dos manifestaciones de la producción artesanal como dos sistemas organizativos y productivos diferentes, aunque no excluyentes. Incluso se podría ver en ellos dos formas de entender la actuación competitiva. Y así, mientras que la producción artesanal estaría encaminada al proteccionismo, la industria a domicilio daría claras muestras, por lo que podemos deducir de su comportamiento, de liberalización del mercado, buscando una ventaja competitiva en costes, más que objetivo premeditado de eludir la rigidez de la normativa de los gremios, que sería una consecuencia irremediable.

Así, ambos sistemas, obviando la naturaleza artesanal de la producción que ambas representan pueden considerarse como dos variantes de un mismo tipo de producción, lo cual implica, desde el punto de vista de la organización productiva y de la gestión, dos posturas totalmente diferentes.

En el periodo de estudio, España mantenía una estructura gremial rígida, donde los gremios dominaban y controlaban la producción en las ciudades. Un hecho palpable de este dominio son las Ordenanzas Gremiales, a las que hace refiere el historiador Ramón Carande al estudiar las circunstancias que rodean la industria española del siglo XVI (1990, p. 167). Estas Ordenanzas dictadas por los gremios de los diferentes oficios de las distintas ciudades, controlaban el sistema productivo en toda su extensión, control que iba desde las técnicas de obraje, la formación de la mano de obra, la estructura organizativa de los centros de producción y la limitación de la oferta.

El monopolio local de las corporaciones de artesanos representaba un control estrecho de la industria urbana, al servicio de una producción de calidad que excluía la presencia de una verdadera empresa capitalista.

Los cambios más novedosos, sin embargo, derivaron de la aparición de una industria rural que se desarrolló fuera de los límites de control de los gremios urbanos y que superaba, por tanto, los marcos corporativos, el sistema "putting-out" o a domicilio.

La burguesía mercantil incipiente formaba un grupo experto en el manejo de las complicadas técnicas comerciales y que controlaba las redes del tráfico internacional de mercancías. Sin embargo, sus inversiones no se limitaron al ámbito comercial. A veces mostró interés por la producción industrial, ideando incluso formas originales y rentables

repuesta de muchos artesanos que achacaban la inconveniencia de esta regulación que no se ajustaba a una producción predominantemente rural.

de romper con el rígido monopolio gremial de la manufactura en el ámbito urbano. En este caso, el desarrollo de la industria se hallaba íntimamente unido a las estrategias comerciales. Sin embargo, la inversión industrial burguesa se mantuvo por el momento en límites moderados, no resultando casi nunca suficiente para activar un proceso de industrialización a gran escala.

La organización del trabajo en las ciudades se basaba en un tipo de asociación laboral de fuerte contenido corporativo y de origen medieval, los gremios, que encuadraban a los artesanos según su oficio. Los gremios jugaron un papel destacado en la articulación de la sociedad urbana y contribuyeron a dotar de una particular fisonomía a la vida de las ciudades. El gremio se consideraba un organismo cerrado y exclusivista. Se regía por ordenanzas muy meticulosas que regulaban todo lo referente a la materia laboral y atendían a la organización del gobierno de la corporación. Entre las autoridades gremiales figuraban maestros examinadores encargados de juzgar con todo rigor a los aspirantes a ingresar en las categorías laborales superiores. Estas categorías eran las de maestro y oficial. Por debajo de ellas se situaba la de aprendiz. Los maestros eran los propietarios de los talleres y quienes controlaban de forma efectiva la institución gremial. De entre ellos resultaban elegidas las autoridades institucionales del gremio, encargadas de garantizar el cumplimiento de las ordenanzas. Éstas tendían a favorecer una equiparación entre los agremiados, eliminando factores de competitividad interna. Los gremios buscaban una igualación entre sus miembros y tendían, en este sentido, a crear un marco de seguridad y estabilidad. Ningún agremiado debía enriquecerse si ello era a costa del empobrecimiento de otro.

Los oficiales trabajaban en los talleres de los maestros a cambio de un salario, por una cantidad que solía estar estipulada para impedir diferencias. Carecían de medios de producción propios. El ascenso en la jerarquía laboral no dependía en exclusiva de la adquisición de una alta cualificación técnica, sino también de la disponibilidad de medios económicos suficientes como para instalar un taller por cuenta propia. Por otra parte, los maestros procuraban que el número de talleres no sobrepasara unos límites desaconsejables para ellos. Se producía con cierta frecuencia la transmisión hereditaria del taller de padres a hijos, propiciando una suerte de continuidad familiar en el desempeño del oficio. Los aprendices, por su parte, solían ser jóvenes adolescentes que trabajaban en el taller a cargo del maestro a cambio del aprendizaje del oficio. Eran, por lo general, destinados a las tareas menos cualificadas, incluyendo faenas domésticas, como si se tratara de simples criados. La duración y condiciones del aprendizaje se establecían mediante contrato, a veces elevado a escritura notarial, entre el padre o tutor del joven aprendiz y su maestro. Estos contratos garantizaban en teoría que la relación entre ambos no fuera exclusivamente laboral, sino paterno-filial. El aprendiz solía vivir en la casa-taller del maestro, el cual se comprometía a alimentarlo, vestirlo y enseñarle satisfactoriamente el oficio en un plazo de tiempo determinado.

3. La industria textil en Toledo en el siglo XVI. Los gremios

La sociedad toledana, en palabras de algunos historiadores eminentes, estaba constituida, hacia 1520, por un patriciado que vivía de las rentas de las tierras, de los

beneficios del ganado lanar, de la especulación del grano y de los intereses que reportaban los préstamos. De la misma forma, el entramado socio-económico moderno, adquiriría mayor consideración, con la existencia de una clase media heterogénea, vinculada a profesiones liberales, y a una actividad textil muy importante, encarnada en el comercio de la lana y la seda (Martínez Gil, 1993, p. 31). Este último aspecto, es uno de los que merecen mayor consideración en nuestro caso, pues su existencia trajo a la ciudad importantes cambios económicos que facilitaron su modernización. Así fue considerable el número de comerciantes y artesanos que ejercían su actividad dentro de las murallas toledanas, e imprimieron al paisaje un carácter "industrial".

En el entorno económico en el que nos desenvolvemos algunos son los aspectos que merecen ser destacados a priori, fruto de la existencia de los elementos sociales descritos. En estas circunstancias, podemos decir que Toledo, a principios del siglo XVI, era una de las ciudades con mayor número de habitantes de nuestro moderno Estado, alrededor de 30.000, población que fue aumentando hasta casi doblarse a finales de este siglo, en contra de lo que cabría esperar por lo reducido del espacio físico (Martínez Gil, 1993, p. 22). Este incremento de la población pudo venir propiciado por una serie de circunstancias que neutralizaron las condiciones adversas. Entre estas circunstancias cabe destacar la ubicación de la corte en la ciudad, que atraía consigo a un gran número de nobles, funcionarios y burgueses, que asentaban su morada en la ciudad persuadidos por los favores de la corona. Dichos grupos servirían, a la vez, de incentivo para la llegada de otros colectivos. Entre ellos, uno destacaría en sobremanera y contribuiría a teñir de modernidad la económica urbana, el de los artesanos o manufactureros, encaminados a atender con sus negocios las nuevas necesidades de consumo que se habían generado entre la población. Así, cabe afirmar que los cambios sociales en la ciudad de Toledo, en el siglo XVI, trajeron consigo, sin ningún género de duda, una serie de cambios económicos. La existencia de una población con un potencial económico alto y con nuevas necesidades y gustos, generó una nueva industria y supuso la modernización de la ya existente.

3.1. Las condiciones organizativas

Uno de los ejemplos más evidentes es el que se refiere a la industria sedera, de la que Toledo fue uno de los centros de producción y comercialización más importantes, por aquel entonces. Pues, la vida en la corte, y las relaciones sociales de los colectivos privilegiados, potenció ciertos cambios, uno de estos, fue la indumentaria. Esta se convirtió en una forma de distinción social, entre las personas de alto poder adquisitivo. El uso, en concreto, de la seda en la vestimenta de estos estamentos; y en la ropa clerical, elevaría la producción interior, convirtiendo a Toledo en uno de los puntos habituales de fabricación y comercio de seda de nuestro país en el siglo XVI, y su venta fue frecuente entre las tiendas de lujo, ubicadas en el centro de la ciudad.

Toledo, heredera de la tradición morisca, se convirtió, aprovechando la demanda favorable, en uno de los núcleos de producción más importantes, junto con Murcia, Córdoba, Granada y Valencia. Sin embargo, la producción sedera no sólo creció potenciada por el incremento cuantitativo de las necesidades de la demanda, sino que lo hizo también cualitativamente, influida por una población, también, más exigente. Pues

la llegada de los flamencos, arrojando al nuevo rey, introdujo una serie de costumbres en la Corte, sobre todo, el uso, en nuestro caso, de sedas de inmejorable calidad y mejor precio que procedían de los Países Bajos.

La vida en la ciudad desempeñó un papel sustancial en la composición de la nueva demanda. La idiosincrasia urbana dio preferencia al consumo de otros productos, como el vestido, el calzado, que satisfacían las necesidades de una nueva población. Además ésta se vio incrementada considerablemente durante todo el siglo XVI. Por otro lado, la diversidad social que se configuraba alrededor del espacio urbano trajo consigo, también, la variedad de gustos y necesidades. A estas nuevas exigencias tuvo que adaptarse, lógicamente, también la producción. La insuficiencia de la oferta, en principio, para adecuarse a la demanda hizo que se optara por la compra de mercancías al exterior de calidad más acreditada. Una de las causas de esta baja calidad se sitúa, en la falta de formación y adiestramiento, así como el empleo de técnicas basadas en la Edad Media con procedimientos rudimentarios. Pues la manufactura, sobre todo la textil, venía siendo fiel al sistema de producción a domicilio que suponía la dispersión de la industria, sistema que se ha comentado durante el trabajo.

La exportación de tejidos fue una constante que se vio favorecida por la insuficiencia que inicialmente mostró la producción interior, para adaptarse a estos cambios. En principio, la producción de seda toledana, seguía conservando la tradición artesanal, morisca, que suponía un acabado menos perfecto, que el de la producción moderna que empezaba a hacer uso de las nuevas invenciones que facilitaban el trabajo artesanal. De tal forma, que los manufactureros toledanos obtenían productos de mayor coste y, por tanto, de mayor precio que los tejidos procedentes de Flandes con el acabado menos perfecto y de peor calidad. Las fases esenciales de fabricación se venían haciendo en los núcleos rurales, aprovechando los periodos de inactividad en el campo y el abaratamiento de la mano de obra (Casado, 1998, p. 29). Así, resulta fácil comprender que estos artesanos rurales no estuvieran al tanto de las innovaciones y siguieran produciendo según la costumbre. Además, el alejamiento físico y técnico de las distintas fases del proceso, pudo hacer difícil la orientación en el procedimiento del obraje, y esto restringiría, a su vez, seriamente la calidad final del producto. La preparación técnica de la mano de obra traía gran cantidad de problemas que degeneraron en sucesivas protestas por la baja calidad de las mercancías elaboradas en talleres familiares (Elliot, 1996, p. 202). En definitiva, este sistema de producción supuso restar calidad a la producción final, lo cual implicó falta de competitividad de los tejidos nacionales frente a los de importación.

El incremento de los costes y la tendencia inflacionista del momento, superior en España⁷, no facilitaba en ningún caso unos precios competitivos en el mercado nacional. Situación que se agravaba en las manufacturas más exquisitas, donde la calidad suponía un aditivo al precio final. Aún así la relación calidad precio venía siendo insuficiente para competir con la extranjera. En vista de la situación, los primeros en reaccionar fueron los

⁷ La mayor parte de los autores culpan de estas espectaculares subidas a la llegada de las partidas de oro indiano. De hecho, con el sucesivo aumento de las remesas de oro llegan los incrementos consecutivos de los precios. Consultar, E.J. Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, Col. *Harvard Studies*, Cambridge, Mass., 1934.

gremios que a tenor de la situación elaboraron continuas peticiones a las autoridades para propiciar la regulación de los obrajes de la manufactura. El primer esfuerzo de esta iniciativa surge de la Pragmática de Granada dada el 3 de marzo de 1515 que determinaba la técnica del obraje de terciopelos, damascos, rasos, tafetanes, y fustedas⁸. Esta Pragmática supone la primera muestra de la regulación de la calidad en la producción que viene invadiendo en la actualidad la actividad empresarial y el consumo. Llegados a este punto podemos señalar que la calidad era un concepto ya presente en el mundo de los negocios del siglo XVI, y las pragmáticas la primera muestra los primeros pasos de su normalización. Por lo que podemos afirmar que el origen de la preocupación de la calidad en la producción no es un invento del siglo XX.

3.2. La regulación de la actividad gremial

En Toledo, las pruebas de su regulación proceden de las Pragmáticas que regulan el obraje de la producción en los diferentes oficios, y que se hace a petición de los respectivos gremios. Estas pragmáticas aparecen recopiladas en *Las Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la muy noble, muy leal é imperial ciudad de Toledo*. En las *Ordenanzas* vienen a recogerse la regulación referente a un número importante de oficios que se desempeñaban en la ciudad y cuyo buen funcionamiento y ejecución depende del cumplimiento de lo prescrito. Entre ellas están las referidas a la actividad manufacturera e "industrial", cuya enumeración a continuación, nos puede dar una idea del entramado económico que se dibuja en el paisaje toledano. Así, en las *Ordenanzas* se recopilan las pragmáticas que regulan oficios como: *agujeteros y bolseros*⁹, *agujas é agujeros, brosladores, boneteros, chapineros y çapateros, calzeteros, colcheroscortinaje, cordoneros de la seda espaderos, esparteros, hilanderas, jubeteros, mantos de burato, pellejeros, plateros peynadores y cardadores, rejeros y cerrajeros sastres y jubeteros, sombrereros, texedores de sedas texedores de tocas torneros, torcedores de sedas, tintoreros de sedas*.

El interés creado en el control de la producción es achacada por algunos autores entre ellos el historiador Julio Porres Martín-Cleto (1991, p. 11) al aumento de la actividad artesanal, propiciada, a su vez, por el incremento de la población que exige un control de calidad, también, cada vez más elevado de los productos. En este sentido, la vida en las ciudades adquiriría una significación especial. En Toledo esta condición fue de mayor relevancia, si cabe, potenciada durante todo el siglo XVI hasta el traslado de la corte a Madrid en 1561. Hasta el momento la estructura manufacturera en la ciudad había venido condicionada por las especiales circunstancias de la demanda interna. Un caso particular y especialmente significativo son las altas cotas de calidad que llega a adquirir la manufactura textil en la ciudad, especialmente orientada a la elaboración de tejidos de seda de tradición morisca, y que alcanzó su máximo desarrollo en el siglo XVI. Producción que por sus especiales características de consumo en este tiempo estaba orientada a grupos de consumidores

⁸ Ver R. Carande, *Carlos V y sus banqueros*, T.II. Ed. Crítica Historia del Mundo Moderno, Barcelona, 1990, 3ª edición.

⁹ *Las Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la muy noble, muy leal é imperial ciudad de Toledo, 1561*, Recopilación Imprenta de José de Cea, Toledo, 1858, p. 24.

concretos, las clases más favorecidas social y económicamente, y el alto clero, que en este caso concreto compartían el mismo espacio físico urbano.

La preocupación por la calidad de la producción queda puesta de manifiesto en las regulaciones específicas de la actividad textil. Tal era la concreción al respecto, que puede resultar significativo, a modo de ejemplo traer a colación algunos de esos párrafos que contienen las Ordenanzas de la ciudad. En concreto el *Título ciento y trynta y cinco, de los texedores de sedas*, se refiere a la forma de tejer los terciopelos doblados, en los siguientes términos: *“Ytem. Que les terciopelos doblados no se puedan texer en menos quenta de veynte y una ligaduras, cada ligadura de a quarenta puas, e que lleue ocho hilos por cada pua y en la dicha marca Xinouisca. Sopena de dos mil marauedis al texedor que lo texiere, e al mercader que lo mandare texer en menos quenta que pierda el dicho terciopelo e tramdos, con trmas finas dobladas al torzer y no sencillas, so la dicha pena; e qualquier terciopelo doble lleue el cordon colorado e blanco, e una lista verde, porque sea conocido, e no de otra manera, so la dicha pena; e si le echaren en el cordon la lista del pelo y medio o dos pelos sea perdido, y el que lo tuuiere en su casa lo pierda”*.

La promulgación de las Ordenanzas, además de cubrir las deficiencias técnicas del obraje, pretendía crear un tipo de producto genuinamente local. Es decir, claramente, se pretendía la diferenciación del producto. Este tipo de estrategia competitiva estaba convenientemente explícita a lo largo de la normativa de cada gremio, por lo que se refiere a la forma concreta del obraje. Sin embargo, las ordenanzas gremiales van más allá tomando en consideración la diferenciación de la producción elaborada en la ciudad y correspondiente a cada uno de los talleres. De esta forma, las diferentes piezas que salían de cada taller, debían ser marcadas con un sello, donde se identificaba claramente su procedencia, como así se hace saber en el *“Titulo treynta y quatro, de los boneteros”*:

“E que ningun bonete ni gorra no se pueda hazer, sino fuere tiniendo la señal de la ciudad, villa o lugar donde se hiziere, y la señal del maestro que lo hiziere, porque se sepa quien es el maestro que lo hizo. E que la tal señal del dicho maestro, sea conocida y diferenciada de las otras. Y que ninguna persona sea osada de poner ni tomar la señal de otro maestro, ni poner la de otra ciudad, villa o lugar, sino donde los dichos bonetes y gorras se hazen, so pena de falsario” (p. 46).

La marca constituía el sello distintivo del producto y determinaba su procedencia. Incluso, la falta del sello que determinaba la procedencia del obraje provocaba la inevitable destrucción de la producción, como así lo indican las ordenanzas de alfareros toledanos, en el *“Titulo veynte y ocho, de los alfahareros”*: *“... y que los cantaros ansimismo sean marcados, con la marca que por mandado de la ciudad al presente se le ha dado a cada vno.”* (p. 40).

De esta forma, la búsqueda de la calidad se convirtió en una forma de distinción de los tejidos de seda en el mercado interior, y una forma de estrategia competitiva respecto a los productos procedentes del exterior. Por tanto, la situación era bien clara la cuestión del mercado interior era la competencia en calidad, y la relación con el exterior, venía a ser la relación calidad-precio. De todas formas, la calidad se convertía en el factor clave

para competir, lo que hoy viene a evidenciar que tal factor era entonces una forma estratégica de actuación en la actividad empresarial.

4. La industria textil a domicilio en Toledo en el siglo XVI

El otro gran sistema de producción, alternativo a la producción controlada por los gremios en este tiempo era el denominado en español industria a domicilio, aunque el término más generalizado para su designación es el alemán "verlagsystem"; en Inglaterra, "putting-out system"; y en Francia "travail à domicile". Por otra parte, este sistema de producción ha sido calificado también entre los historiadores españoles con el término de "industria dispersa". Aunque menos habitual que en el caso de los anteriores, esta última denominación identifica claramente una de las características básicas de esta forma de manufactura. El origen de la producción a domicilio puede situarse, según algunos historiadores, entre ellos F. Braudel en el siglo XIII, y adquiere su máxima expresión en siglos posteriores con el desarrollo de la manufactura. Algunos autores ven en este tipo de sistema de producción una derivación desarrollada de la industria doméstica. La base de este sistema de elaboración la podemos situar en la existencia de un mercader, que actuaba como empresario, y que se encargaba de proporcionar a ciertos individuos localizados, fuera de la ciudad, fundamentalmente en el ámbito rural la materia prima necesaria para elaborar las mercancías que vendía en otros lugares. Por lo general, el empresario-mercader, tenía su ámbito de actuación en las ciudades, donde residían también los consumidores finales de sus productos. Aunque este personaje era frecuente que recorriera diferentes puntos del país aprovechando las diferentes ventajas en precios. Por tanto, este personaje representaba el punto de referencia inicial y final de este sistema de producción y venta, al aunar la responsabilidad de la producción, distribución y venta.

Este sistema de producción a domicilio se gesta en las ciudades, y adquiere un protagonismo especial en aquellas ciudades que escapaban al control de los gremios. Si bien es cierto que sobre este tipo de sistema existe mayor desconocimiento por las especiales circunstancias que le rodean que en el caso del sistema de producción anterior; algunos autores han llegado a afirmar que la industria a domicilio no solo tuvo una importancia básica en el desarrollo económico de la Edad Moderna, sino que resultó ser el método de producción predominante¹⁰.

Hay diversas teorías sobre las razones que impulsaron a este tipo de organización empresarial, muchos de los historiadores económicos han visto en el mismo un mecanismo que permitía conseguir unos costes de elaboración, principalmente el coste de la mano de obra, inferiores a los que suponía la producción controlada por los gremios. Por otro lado, otros historiadores, han achacado el surgimiento de la

¹⁰ Peter Kriedte, Hans Medick y Jürgen Schlumbock, *Industrialización antes de la industrialización*, Editorial Crítica, traducción de José Vicuña Gutiérrez y Marian Ortuño, Barcelona, 1986, p. 15.

producción a domicilio al intento por eludir el rígido control de los gremios¹¹ y liberalizar los mercados. Pues en estos casos, el empresario, podía negociar fácilmente unos precios inferiores, evitando el enfrentamiento con los gremios. Circunstancia que le facilitaba, también, el hecho de que la mano de obra estuviese dispersa y existiese escaso contacto entre ellos. Aspectos ambos que facilitaba la negociación y la posición ventajosa del empresario. Por tanto, el sistema de producción a domicilio, aunque se desarrollaba en el ámbito rural, era dirigido desde las ciudades, lugar donde se realizaba la planificación y la comercialización.

4.1. Las condiciones organizativas de la producción

El sistema partía de la figura del empresario-mercader, verlag, que aunaba la dirección y la propiedad del negocio, por lo que puede hablar de un aparato organizativo simple, aunque la complejidad y el volumen creciente del negocio hacía que este tipo de organización adoptara formas también más complejas. En este sentido, era frecuente la fundación de compañías¹², constituida por dos o más socios que atendían a la denominación de compañeros. Estos compañeros, eran generalmente, miembros de una misma familia. De esta manera, lo más frecuente era que el cabeza de familia constituía el de mayor peso específico en la compañía, actuando el resto de los miembros como factores en diferentes ciudades.

Entre los mercaderes, podemos hablar de diferentes tipos, dependiendo de las características y el objeto del negocio, así unos se dedicaban exclusivamente a la compra y venta de manufactura y otros, dominaban el mercado en el sentido más amplio, es decir, negociaban las materias primas, delegaban la ejecución del sistema productivo a los trabajadores ubicados en entornos rurales cercanos a su radio de actuación, y se encargaban en ese mismo radio de distribuir y vender la manufactura acabada. Es precisamente, este grupo el que nos interesa desde el punto de vista de la industria a domicilio.

En primer lugar, por lo que respecta a este tipo de producción y a la base de su organización, en concreto, de la inversión, el instrumental utilizado en el proceso productivo se encontraba ubicado en el lugar de producción, es decir, en casa del

¹¹ El propio Eli Heckscher (1943, p. 189) afirma que la industria manufacturera evolucionó al abrirse paso con este sistema de producción a domicilio que se revelaba al control de los gremios.

De la misma forma, Kriedte et al. (1986, p. 15) llegaron a considerar que en las ciudades la oferta poco elástica, ya de por sí, se vio presionada por la posición conservadora de los gremios lo que impulsó la industria rural.

¹² Al respecto de las compañías resulta revelador los capítulos que Tomás de Mercado dedica en su *Suma de Tratos y Contratos* a las mismas. En concreto el capítulo IX: “De las Compañías de los mercaderes y de las condiciones que se han de poner para que sean justas” y el capítulo X “De lo que se ha de hacer cuando quiebra o se alza un compañero”. En uno de los párrafos contenidos en el capítulo IX se viene a decir que: “En estas compañías, unas veces ponen todos dineros y trabajo; otras, se reparte el puesto, que unos ponen dineros, otros lo negocian y tratan. En la ganancia, unas veces ganan por iguales partes; otras, por desiguales, el uno dos tercios, el otro uno; y de otros mil modos se varía y diferencia el concierto, tanto que no cae debajo de número ni ciencia, ni es menester que caiga”

encargado de la elaboración de los productos. Además, la propiedad de la maquinaria, o bien la ostentaba el propio trabajador o por el contrario la tomaba arrendada del propio empresario, lo que ocasionaba algún que otro conflicto por los abusos de los alquileres. En este caso, si la propiedad del instrumental era del trabajador, el empresario evitaba la inversión y los costes que traía consigo la depreciación de este inmovilizado. Por otra parte, dadas las características de los mismos, los costes de depreciación no resultaban muy elevados. Sin embargo, en caso de que el empresario-mercader fuera el propietario de los instrumentos de producción y los cediera al trabajador en arrendamiento, el empresario soportaría los costes de la depreciación del material pero lo cubriría con los ingresos procedentes del alquiler, muy superiores en muchos casos a la inversión inicial.

El otro gran apartado a tener en cuenta en la planificación de la producción era la mano de obra, como hemos de suponer por las circunstancias técnicas que rodean este período hasta la aparición de los grandes inventos, era fundamentalmente mano de obra directa. El personal ayudado de instrumentos rudimentarios se encargaba de transformar la materia prima que le proporcionaba el empresario-mercader. Por lo que podemos suponer en relación a la mano de obra, y por los trabajos elaborados al respecto, las condiciones de la mano de obra justificaba los bajos costes de producción al empresario-mercader, la principal circunstancia que movía a adoptar este sistema de producción. Sin embargo, a la mano de obra barata hay que añadir algunos inconvenientes, entre ellos, el hecho de que los asalariados carecían de formación, a diferencia de lo que podía ocurrir con el personal que trabajaba en los talleres controlados por los gremios. Particularidad, esta de la escasa formación, nada de extrañar si tenemos en cuenta el ámbito físico y temporal en el que se desarrollaba el proceso de fabricación. Incluso, la localización del punto de producción en la casa del trabajador hacía que familias enteras se implicaran en tal tarea. Esto corroboraba, igualmente, una mano de obra poco formada, y, por tanto, es presumible que el producto no tuviera las condiciones de calidad deseables. Circunstancia que podemos tomar como cierta, si consideramos las continuas quejas de los gremios al respecto. Sin embargo, a pesar de la falta de calidad, el producto resultante, lo hacía a coste de fabricación inferior al elaborado con el sistema de producción tipo gremial.

Por otro lado, conviene destacar igualmente que el sistema de producción a domicilio el trabajador era remunerado a destajo, por pieza. Hecho que igualmente, empeoraba a priori las condiciones del acabado y, por tanto, la calidad del producto lo que propició el endurecimiento de la normativa gremial, orientada a solventar las deficiencias que originaba en la producción, el sistema de industria a domicilio. También es un hecho probado que esta actividad constituía para la mayor parte los individuos que se dedicaban a estos menesteres, una actividad complementaria a las labores del campo, que seguían constituyendo su principal medio de vida. Por tanto, los encargados de elaborar las piezas lo hacían en mayor medida en el tiempo de mayor inactividad agrícola¹³ o en períodos de crisis. De esta forma, con esta actividad alternativa el trabajador lograba solventar los riesgos en los que incurría la economía familiar.

¹³ Tal como indica el historiador Izquierdo Benito (1989, p. 12), para la producción textil toledana del siglo XV. Este autor señala que se tienen escasos datos sobre la producción de carácter doméstico.

4.2. El desarrollo de la producción

Como ya hemos señalado, el sistema de producción a domicilio comenzaba en el momento en que el empresario-mercader adquiría la materia prima que distribuía por los diferentes lugares donde se localizaba la mano de obra. Esta mano de obra trabajaba en su domicilio, bajo un sistema de remuneración a destajo, que era el sistema de remuneración más habitual en la industria a domicilio. El empresario-mercader, acudía al domicilio del trabajador cada cierto tiempo, hacía comprobación minuciosa del estado de las mercancías, lo recogía, remuneraba su importe y proveía, de nuevo, de la materia prima necesaria para la elaboración de los nuevos trabajos. De esta manera en el domicilio del trabajador, o bien se desarrollaba el proceso productivo completo, o solamente se efectuaba alguna de las fases del proceso productivo, completándose el resto de las fases en otros talleres. Incluso, era frecuente que las primeras fases, más simples, se desarrollaran en el entorno rural y el resto de las fases, más complicadas, y que necesitaban ser tratadas por una mano de obra más formada se realizara en la ciudad. Por ejemplo, en la manufactura textil, donde caló más hondo el *verlagsystem*, era frecuente que las fases de hilado se hicieran en el ámbito rural, por personal en su mayor parte femenino y el resto de las fases recaía bajo la responsabilidad de mano de obra más especializada.

A pesar de que algunos autores señalan que ambos sistemas de producción convivieron en el mismo espacio físico y temporal sin necesidad de que incurrieran en competencia, porque atendían a demandas diferentes; lo cierto es que si tenemos en cuenta las manifestaciones de los gremios, la manufactura que provenía de los núcleos rurales si causaba grandes perjuicios a la que se realizaba en las ciudades a auspicios de los gremios. Una prueba de esta circunstancia se pone de manifiesto en las ordenanzas de los boneteros toledanos (p. 48), donde se viene a hacer la siguiente advertencia:

“Y porque en la Puebla de Montalbán, y en otros lugares comarcanos, ay muchos boneteros que hazen ropa falsa, y contra la prematica y prouision destos reynos, y otras personas que encubiertamente hazen ropa falsa, y secretamente la traen a vender a esta ciudad, y los corredores lo encubren. Y si algun mercader o recetero de otras partes, vienen a esta ciudad a comprar de la buena obra que en ella se haze, para lleuar a vender a sus tierras y a otras partes, los corredores les lleuan a sus posadas la ropa falsa, y sin señales, para les poner después de acabda las señales de los dichos maestros que hazen buena obra, y los que la compran, piensan que en Toledo no se haze ropa falsa, y lleuan lo malo por bueno, y por tal se lo venden, y ansi van engañados, y ellos engañan a quien lo torna a comprar. (...) Y si vuestra Majestad permitiere que los aya, mandeles que no puedan vender ninguna suerte de ropa del oficio de la boneteria, publica ni secretamente, en ninguna manera, a forasteros ni a ciudadanos, poco ni mucho, sin que primero sea vista por los veedores del oficio, y sea examinada si es conforme a las ordenanzas y prouisiones de su Majestad”.

De esta forma, los vendedores aprovechando las ventajas en costes de la industria rural, y la buena calidad de los productos urbanos, vendían unos productos por otros, consiguiendo

condiciones económicas más ventajosas. Esta circunstancia parece que fue generalizada en muchos productos, como el ya mencionado de los alfileres toledanos, y los tejidos de seda, de los que da cumplida cuenta Ramón Carande (1990, p. 200), cuando da a conocer a través de la lectura de ciertas cartas de mercaderes toledanos, como estos aprovechando las condiciones ventajosas en costes de las sedas murcianas las introducían en Granada para venderlas a mayor precio aprovechando la calidad de las sedas granadinas, lo que originaba gran perjuicio. Por otra parte, las Ordenanzas gremiales en muchos casos preveían la posibilidad de que la manufactura de las zonas rurales causara perjuicios a la urbana, por lo que determinan para este caso ciertas medidas, como la de extender el ámbito de actuación y someter esta producción de las zonas rurales al control de calidad que estaban las urbanas. Sobre todo esta medida se manifiesta en las ordenanzas de los oficios que se practicaban en estos entornos domésticos con más habitualidad. En este caso, por citar algún caso, las Ordenanzas de los tintoreros de la seda toledanos establecen que:

“Ytem. Questas ordenanzas gozen e se guarden en esta ciudad de Toledo e su tierra. So la dicha pena. E que si tuuieren sedas en otros lugares de señorío de doze leguas a la redonda desta ciudad, porque ay muchos lugares donde se hazen e tiñen las dichas sedas falsas por no poder ser visitados, e si las tales sedas que ansi tiñeren no fueren conformes a estas ordenanzas, que no puedan venderse la ropa texida en esta ciudad, e que si se vendiere que sea perdida e aplicada de la mesma manera.” (p. 244).

5. La regulación de la producción textil y el control de la calidad

Las Ordenanzas promulgadas en la ciudad de Toledo, contenían la regulación de la producción sedera en todos sus tramos de fabricación. Así, hay que hablar de los capítulos que regulan la calidad por separado en cada una de las fases del proceso productivo, en concreto en el torcido de la seda, en el tintado, y en el tejido, en concreto, se refieren a este particular, el *Título ciento y treynta y cinco, de los texedores de sedas; el Título ciento y treynta y ocho, de los torcedores de sedas; y el Título ciento y trynta y nueve, de los tintoreros de sedas*. Cada uno de estos capítulos recopilados en las ordenanzas de la ciudad, recogen inicialmente la petición del gremio de tejedores, torcedores y tintoreros de seda, respectivamente, al rey para la normalización de la calidad en cada uno de los oficios o actividades que corresponden al arte de hacer o fabricar seda. De esta petición surge generalmente, una Real Pragmática que da rango de orden y cumplimiento obligado a la petición inicial, por cada una de estas pragmáticas se exige a los maestros y oficiales del arte de la seda toledana, del cumplimiento de una serie de obligaciones concretas para proceder al torcido, tinte y tejido de seda, específicamente.

El uso de la calidad como estrategia competitiva queda aún más reforzado por la idea de que las ordenanzas que regularon la calidad surgieron de la iniciativa de los productores. Además, esta normalización se convirtió no sólo en una forma de potenciar la excelencia de los productos autóctonos, sino en una forma de distinción en el mercado interior, pues la normativa fue diferente para cada uno de los lugares donde se editaron lo que contribuyó a crear una denominación de origen. Así, si la base de las ordenanzas que se

dictaron en todo este siglo tuvieron como modelo para las de la seda las que se editaron en Granada, posteriormente cada una aportó las excelencias de sus productos y favoreció el enriquecimiento, y diversificación de la producción.

La concreción del obraje para cada una de las diferentes clases de tejido especificadas en las ordenanzas es una muestra palpable del cuidado con el que se elaboraron las mismas. Como ejemplo del obraje de uno de ellos, se puede señalar que sobre el tejido de las *sargas, ligadas de plata u oro para ornamentos*, el título 135, referente a la forma de proceder en el oficio de tejer la seda, señala lo siguiente: *“No se puedan labrar en menos quenta que de quarenta y dos portadas de a ochenta hilos cada portada, y se han de texer en peyne de veynte y vna ligaduras de a quarenta puas cada ligadura, y se han de tramar con trama de fina y limpia seda, subida de a dos cabos al torzer, y juntamente con vn torzal de plata y oro hilado con oja de holgado, sobre limpia y fina seda, y con oja de plata por hilar, y ha de tener la marca de dos tercias de ancho sin las orillas, y ha de pessar cada vara quatro onzas, vna quarta mas o menos”*.

La calidad se convierte en un factor clave para la competencia pues en definitiva, el que la empresa se adapte a una filosofía de calidad total trae consigo un cambio en las estrategias que tiene como fin la competitividad, que supone una mejora continua y la consecución de una mejora en todas las actividades que desarrolle la empresa (Jiménez, 1995, p. 60). Así, el instrumento sobre el que se articuló esta búsqueda de calidad total fueron las Ordenanzas que normalizaban aspectos referentes no solo a la mejora técnica del producto, en cada una de las fases del proceso productivo, tejido, tintado y torcido, sino a la formación adecuada del personal encargado de fabricarlo. Por lo que se refiere al primero de los aspectos, la búsqueda de la mejora técnica del producto, se presenta de lo más eficaz en cuanto que se articula por separado en cada una de las fases de producción, contando cada una de estas fases con una normativa específica, perfectamente estudiada pues surge de las recomendaciones y del consenso de los especialistas en la materia, los gremios, y se hace en función a la experiencia. Este último factor, la experiencia, unido a los cambios constantes en la demanda, introducidos por los gustos, las modas, etc., provocaron en las ordenanzas continuas adaptaciones, tanto técnica, como laboralmente, para adecuarlas a la nueva situación de la industria textil, en continua evolución (Izquierdo, 1988, p. 44). Por todo esto, la búsqueda de la calidad se veía enriquecida por la experiencia de los productores y el perfecto conocimiento de la demanda, ambas, cuestiones estas se vertían en la normativa.

Por otro lado, por lo que respecta a la regulación de la calidad en la formación del personal, se especificaba en las mismas ordenanzas, las condiciones de formación el tiempo de aprendizaje en los talleres, lo que aseguraba a corto plazo una mano de obra especializada, capaz de adaptar los productos a continuas mejoras, y por tanto, suponía una participación directa en el diseño del proceso productivo. Por todo ello, la búsqueda de la calidad y su regulación en todos los aspectos mencionados, van encaminadas al logro de lo que se ha denominado calidad integral, dentro de la filosofía de la Calidad Total, como sistema de gestión empresarial.

El paso del mundo rural al urbano supuso, entre otras cosas, una concentración de la industria, y un mayor control de la mano de obra. Pues hasta ahora, existía un

predominio de la manufactura a domicilio que se realizaba sin ningún tipo de supervisión en los núcleos rurales y que o bien completaba las últimas fases en la ciudad o bien únicamente ésta era la destinataria del producto final. Sobre este particular, Hilario Casado Alonso (1998, p. 8 y ss.), señala que el *Verlagssystem* constituía una forma de organización descentralizada de la producción y del trabajo, y que trabajaba bajo pedido, sobre todo en la producción textil. De esta forma, a finales de la Edad Media, era frecuente que la producción atendiera al encargo a diferentes talleres de la realización de las distintas fases de fabricación de los tejidos.

Sin embargo, este uso de mano de obra no cualificada actuó en detrimento de la calidad de los productos fabricados. Con estos cambios, las ordenanzas contribuyeron a la mejora y formación de la mano de obra que se concretó en una mejora de la calidad de los productos, aspectos que se completaron con la preparación en el extranjero y los intercambios de conocimiento y experiencias, aprovechando las posibilidades que ofrecía la unificación geográfica del reino¹⁴.

Por otro lado, bajo estas circunstancias, y como afirma Casado (1998, p. 29) el recurrir a talleres campesinos, en un momento dado, llegó a suponer problemas en la comercialización y en el control de calidad, ante la imposibilidad y el coste que suponía el control de una organización productiva tan dispersa, con los correspondientes incrementos de los costes marginales por producto. Las Ordenanzas contribuyeron a garantizar la formación del personal que trabajaba en los talleres y a su correcta especialización. En relación a los maestros, su preparación quedaba regulada en las ordenanzas de cada uno de los oficios, y consistía en un tiempo de aprendizaje, seguido de un examen, por el que se adquiría la condición de maestro. Los maestros tejedores se examinaban por especialidades, que atendían al tipo de tejido (*brocado alibaxo, azeytuny, terciopelo doble, sencillo, damasco, raso, tafetán, sarga de seda y fusteda*), haciendo efectivo por dicho examen 2 ducados de oro. Teniendo en cuenta que cada vez que el maestro aprendiese de una especialidad estaba obligado a examen. Los maestros, antes de adquirir el título y de pasar examen estaban debían aprender en un taller por un tiempo, dependiendo de la especialidad.

Otro aspecto que garantizaba y aseguraba la calidad de la formación era la existencia de un registro en el que quedaban inscritos todos los aprendices y maestros que ejercían la actividad en la ciudad de Toledo. Así, cuando el maestro tomaba un aprendiz, estaba obligado en un tiempo de un mes a presentarlo a los mayores, para que lo asentasen en los libros del Cabildo, pagando el maestro medio real para el arca de tal Cabildo. Esta operación se realizaba de igual forma cuando el aprendiz saliese del taller una vez transcurrido el tiempo de aprendizaje. Por otro lado, las ordenanzas, hacía hincapié en otros aspectos relativos a la producción, como es la obligación de que ningún maestro, aprendiz, ni laborante, debía enseñar el oficio a ningún esclavo o esclava.

Todo sistema de calidad resultaría ineficiente si no existiese un control que asegurase y vigilase su consecución, así la inspección realizada sobre la calidad de la manufactura

¹⁴ Ver María Dolores Ramos Medina "El Microcosmos del Mercader", *Protagonistas de la España Imperial*, Historia 16, Año XXII, nº 259, 1997.

sedera toledana del siglo XVI, se concentraba en la labor inspectora de los veedores y de los regidores. Los regidores y veedores eran elegidos por la ciudad, cada año, para inspeccionar las sedas y tintes, junto con los veedores para cada oficio que nombrase; en el caso de los tejedores los nombraba el cabildo de tejedores, el día de san Matías, designándose dos veedores para el terciopelo, uno para el damasco, y uno para el raso. Estos veedores se presentaban ante los regidores, que a su vez, eran los encargados de presentarlos al Ayuntamiento. En la visitas de inspección los veedores y regidores eran acompañados de un maestro del oficio y en el arte de la seda que asesoraba a los inspectores sobre la veracidad de la mercancía que se debía facilitar en cada visita, para su revisión sin ningún tipo de resistencia.

Por otra parte, cabe señalar que este sistema de control de calidad se veía reforzado por la articulación de un mecanismo que premiaba la denuncia, de tal forma que el denunciante participaba en el reparto de la multa. En concreto, para los tejedores de la seda, las ordenanzas preveían que el caso de denuncia de irregularidades en la calidad del producto, la multa recaudada se distribuiría del siguiente modo: un sexto para el denunciador, un sexto para el juez que lo sentenciare, un tercio para el arca del cabildo de los maestros de la seda, que a su vez se destinaba para ayuda a los pobres, gastos del cabildo y pobres de él; finalmente, el otro tercio iba destinado a los regidores y veedores del dicho arte, siempre que cumpliesen con sus visitas obligadas. Este tipo de control evidenciaba el interés de las autoridades y de los gremios en general por asegurar y defender la calidad de los productos, como garantía de la competencia, más que ser una iniciativa individual de los productores. Por tanto, eran los gremios los que se conferían en los principales defensores del interés económico general y los que articulaban la política de producción.

El control de calidad atendía, así, a una doble naturaleza interna y externa que venía personificada en las características de los responsables de dicho control, por una parte, los regidores representantes de la autoridad, que conferían un carácter externo a la inspección; y por otro lado, los veedores que representaban el aspecto interno de tal actuación. La primera circunstancia, se convertía en una forma de defensa y garantía de los intereses del cliente; y la segunda de defensa de la competencia y de los intereses de la producción.

En otro orden de cosas, respecto a los mercaderes toledanos del siglo XVI, conocemos que era frecuente que actuaran en compañía¹⁵, así es posible encontrar referencias a su actuación conjunta y al registro de sus operaciones. Por lo general, dichos miembros, también conocidos como compañeros, operaban en condiciones de igualdad, aunque era frecuente que la asociación la constituyeran un mercader que se encargaba de la gestión y otro de la aportación del capital. Por último, a este respecto, todo sistema de calidad resultaría ineficiente si no se existiese un control que asegurase y vigilase su

¹⁵ El propio H. Casado Alonso se refiere a esta particular y frecuente forma de actuación, señalando que ya en 1300 en Toscana se había generalizado esta forma de actuación en *compagnia* que gozará de una gran aceptación en el futuro. Todos ellos llevan la gestión directa de dicha empresa y son corresponsables de las pérdidas o ganancias de la empresa mercantil o financiera, predominando el parentesco familiar de los socios.

consecución, así la inspección realizada sobre la calidad de la manufactura se concentraba en la labor inspectora de los veedores y regidores. De la misma forma, el sistema de control de calidad se veía reforzado por la articulación de un mecanismo que premiaba la denuncia, haciéndose este más eficaz, al ser el denunciante participe del reparto de la multa. En definitiva, el sistema de calidad articulado en el siglo XVI es un exponente de una gestión moderna.

6. Conclusiones generales

El sistema de producción a domicilio y la producción del artesanado urbano, convivieron, desde el nacimiento hasta la desaparición de ambas, en el mismo espacio y tiempo. El primero con una ventaja sustanciosamente mayor en costes al segundo, no supuso, tal como viene a señalar Heckscher (1943, p. 188) una competencia para el segundo, que con una calidad superior se posicionó en un mercado más exigente. Así, ambos sistemas de producción se adaptaron sin perder la esencia de actuación a las circunstancias del mercado cambiante. Incluso, se interrelacionaron para crear un sistema productivo complejo, en el que las fases más simples del proceso productivo, en la industria textil, las fases de preparación de la materia prima, fueron absorbidas por los trabajadores en el ámbito rural, completándose en el urbano las fases más complejas. Circunstancia que perduró, posteriormente, con la concentración industrial, hasta tal punto que Karl Marx, en su obra el *Capital* llegó a considerar la industria a domicilio como un departamento externo de la fábrica. Consideración que se podría aplicar, aún en nuestros días a la denominada Economía sumergida.

A pesar de que muchos autores han visto en la industria a domicilio un sistema alternativo y una vía de escape al rígido control de los gremios, hay que tener en cuenta que en esta época, tal como señalan otros tantos historiadores, el porcentaje de incumplimiento de la normativa gremial era bastante elevado. El propio Ricardo Izquierdo Benito (1989, p. 44) al hablar de esta circunstancia concreta para la industria textil toledana viene a señalar que a pesar de la rigidez de las ordenanzas prescritas para los oficios textiles con el fin de guardar la calidad de los productos, los constantes pregones que se hacían en la ciudad llamando a la observancia y cumplimiento de la normativa, hacen pensar que el incumplimiento era notorio.

Finalmente, las faltas y deficiencias que achacaba la industria a domicilio¹⁶, fueron las causas básicas que esgrimen los estudiosos para justificar la concentración de la industria en las ciudades. Aunque algunos autores se preguntan, aún, como "Si los comerciantes-empresarios protoindustriales obtenían sustanciosas ganancias arriesgando muy poco capital fijo, y manteniendo una considerable versatilidad ¿Por qué la industria dispersa

¹⁶ La más importante la falta de un control sobre la escasa calidad de los productos, pero también, las continuas quejas de los productores por las continuas sustracciones y engaños de los trabajadores, y los despilfarros en materias primas caras, como la seda, paños, cuyo proceso productivo era necesario someter a vigilancia, (Casado Alonso, 1998, p. 30).

por encargo fue sustituida por una producción centralizada fabril, donde, como reconoce David Landes, el empresario se convertiría en 'prisionero de su inversión'?"¹⁷.

A esta cuestión general, y teniendo en cuenta el panorama descrito más arriba, se puede dar como posible respuesta, la resolución de las deficiencias o desventajas del sistema de producción a domicilio. Es decir, en la concentración de la industria pudo tener que ver el control de la mano de obra, el control de la calidad de los productos, el control de las pérdidas y desperdicios, rentabilizar la inversión en maquinaria a la que sólo tenía acceso el empresario con elevados recursos, la aparición de maquinaria especializada que necesitaba de formación específica, etc.

En estas circunstancias, la promulgación de ordenanzas supusieron un control y limitación de la oferta, en cuanto a que se establecía la obligación, entre otras, en el caso de los tejedores de que ningún maestro pudiera tener en su taller más de tres aprendices o el hecho de que ningún maestro podía contar con más telares de los que cupiesen en su casa. Finalmente, a este respecto y en relación con los diferentes costes de calidad, tal y como los entendemos en estos momentos, podemos destacar la importancia que llegaron a tener en el contexto de la organización productiva, pues, el hecho de que, en el caso de la industria sedera, se utilizaran materias primas caras y que convenía vigilar para evitar desperdicios y altos costes por fallos, fue uno de los factores que daría pie a la concentración de las diferentes fases del proceso productivo y por tanto, el paso de la industria a domicilio, dispersa, a la concentración productiva.

Referencias

- Carande, R. (1990). *Carlos V y sus banqueros* (3ª ed.). Barcelona: Ed. Crítica, Historia del Mundo Moderno.
- Casado Alonso, H. (1998). La empresa durante la época preindustrial. Primera Parte: La empresa antes de 1850 (pp. 15-36). En, J.L. García Ruiz (Coord.), *Historia de la empresa mundial y de España*. Madrid: Ed. Síntesis.
- Elliott, J.H. (1996). *La España imperial*. Barcelona: Ed. Vicens Vives.
- Hamilton, E.J. (1934). *American treasure and the price revolution in Spain, 1501-1650*. Cambridge, MA: Harvard Studies.
- Heckscher, E.F. (1943). *La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal*. México: Fondo de Cultura Económica.

¹⁷ "Del putting-out system al factory system: tres interpretacions diferents", *Dossier de Lectures Obligatòries Classes pràctiques*, Història Econòmica Mundial, Curso 2002-03. Segon trimestre en "Del putting-out system al factory system: tres interpretacions diferents", *Dossier de Lectures Obligatòries Classes pràctiques*, Departamento d' Història i Institucions Econòmiques, Història Econòmica Mundial, Curso 2002-03. Segon trimestre en <http://www.ub.es/histeco/Docencia/Practique.PDF>, p. 3.

- Jiménez Montañés, M.A. (1995). *La calidad como estrategia competitiva*. Albacete: Ed. Tebar Flores, S.L.
- Kriedte, P., Medick, H. y Schlumbock, J. (1986). *Industrialización antes de la industrialización* (Traducción de José Vicuña Gutiérrez y Marian Ortuño). Barcelona: Editorial Crítica.
- Martínez Gil, F. (1993). *La ciudad inquieta. Toledo comunera, 1520-1522*. Instituto Provincial de Investigaciones y Estudio Toledanos. Toledo: Diputación Provincial de Toledo.
- Nadal, J. (2001). *España en su cenit (1516-1598)*. Barcelona: Ed. Crítica.
- Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la muy noble, muy leal e imperial ciudad de Toledo, 1561*. Toledo: Recopilación Imprenta de José de Cea, 1858.
- Peronnet, M. (1990). *El siglo XVI de los grandes descubrimientos a la contrarreforma*. Madrid: Ed. Akal.
- Porres Martín-Cleto, J. (1991). La ciudad de Toledo a mediados del Siglo XV. En *Tolède et l'expansion urbaine en Espagne (1450-1650)*, (1ª ed., pp. 7-26). Actes du Colloque organisé par la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha et la Casa de Velázquez. Tolède-Madrid, 21-23 mars. Casa de Velázquez.
- Ramos Medina, M.D. (1997). El microcosmos del mercader. Protagonistas de la España Imperial. *Historia 16*, 259, 24-31.

Otra bibliografía consultada

- Alcocer, P. (2000). *Hystoria, o descripcion de la Imperial cibdad de Toledo*. Toledo, 1554 (Ed. facsímil). Toledo: Diputación Provincial.
- Artola, M. (Director) (1998). Enciclopedia de Historia de España. Tomo 1: *Economía y Sociedad*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- Carande, R. (1989). Temas de Historia de España. *Estudios de Historia de España*. Barcelona: Ed. Crítica, S.A.
- Cebrián Rey, A. (1998). Una visión de la crisis de la industria sedera toledana en el primer tercio del siglo XVII: el Memorial de Juan González de Vates Sotomayor. *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia Moderna*, 11, 239-264.
- Gómez Menor, J. (1971). *Cristianos nuevos y mercaderes de Toledo*. Toledo: Ed. Zocodover.
- González Enciso, A. y Vicente Alguero, F.J. (1992). *Historia económica de la España Moderna*. Madrid: Ed. Actas.
- Hamilton, E. (1984). El mercantilismo español antes de 1700. Nuevo examen del Mercantilismo de Geronimo de Uztariz (1670-1732). En, *El florecimiento del capitalismo*. Madrid: Alianza Universidad.
- Hernández Esteve, E. (1985). Legislación castellana de la baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes. *Hacienda Pública Española*, 95, 197-221.

- Iradriel, P. (1974). *Evolución de la industria textil castellana en los siglos XIII-XVI*. Salamanca: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Salamanca.
- Jiménez Montañés, M.A. y Villaluenga de Gracia, S. (2001). Una aproximación a la calidad y a su control en la manufactura sedera toledana del Siglo XVI. Comunicación presentada en el *III Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad*, celebrado en Santo Domingo de Silos, del 28 al 30 de junio.
- Kamen, H. (1986). *La sociedad europea (1500-1700)*. Madrid: Alianza Universidad, S.A.
- Laredo Quesada, M.A. (1980). *El siglo XV en Castilla: fuentes de renta y política fiscal*. Barcelona: Ariel Historia.
- Laredo Quesada, M.A. (1994). *Las ferias de Castilla, siglos XII-XV*. Madrid: Comité Español de Ciencias Históricas.
- Larruga y Boneta, E. (1790). *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y manufactureras de España* (tomo VII). Madrid: Don Antonio Espinosa.
- Lucio Marineo, S. (1533). *Obras de las cosas memorables de España*. Alcalá de Henares.
- Marcos Martín, A (2000). *España en los siglos XVI, XVII y XVIII: Economía y sociedad*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Mariana, J. (1950). Historia general de España (1605) (tomos I y II). En *Biblioteca de Autores Españoles Tomo. XXX y XXXI*. Obras del Padre Juan de Mariana. Madrid: Ed. Atlas.
- Mariana, J. (1987). *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón (1609)*. Madrid: Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales.
- Martín Gamero, A. (1862). *Historia de la ciudad de Toledo* (vol. I y II). Toledo: Imprenta de Severiano López Fando.
- Martínez, L. y Porres Martín-Cleto, J. (1974). *Toledo y los toledanos en 1561*. Toledo: Publicaciones del Instituto Provincial de Investigaciones y Estudios Toledanos.
- Melis, F. (1976). Mercaderes italianos en España (S. XV y XVI). Publicaciones de la Universidad de Sevilla, *Anales de la Universidad Hispalense*, Serie: CC Económicas y Empresariales, nº 1.
- Ortiz, L. (1970). *Memorial del contador a Felipe II (1559)*. Madrid: Ed. Larraz.
- Pardo, M.R. (2000). (Coordinador): *Historia económica de Castilla La Mancha (Siglos XVI-XX)*. Madrid: Celeste Ediciones. Biblioteca Añil.
- Reales Ordenanzas y Pragmáticas (1527-1576). Valladolid, 1987: Ed. Lex Nova, S.A.
- Rodríguez de Gracia, H. (2000). Mercaderes guipuzcoanos en el comercio toledano de la seda a finales del siglo XVII. *Boletín LVI, 2000-2*, Real Sociedad Vascongada de los Amigos del País, San Sebastián.
- Sánchez Benito, J.M. (1993). *La Corona de Castilla y el comercio exterior*. Madrid: Ed. Ciencia 3.
- Vicens Vives, J. (1987). *Historia económica de España*. Barcelona: Ed. Vicens Vives, S.A.
- Villalón, C. (1927). *Provechoso tratado de cambios y contrataciones de Mercedes y reprobación de usías*. (Salamanca, 1589, diálogo 2), cit. Rodríguez Marín, Ed. Don Quijote, VII-366.

A. Jiménez

VV AA (1997). *Historia de Toledo*. Al cuidado de J. Carroble Santos, R. Izquierdo Benito, F. Martínez Gil, H. Rodríguez de Gracia y R. del Cerro Malagón. Toledo: Ed. Azacanes, Librería Universitaria de Toledo.

Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial I*. Mexico: Siglo XXI editores.

LOS RETOS DE LA POLÍTICA DE DEPENDENCIA EN FRANCIA

Eguzki Urteaga¹
eguzki.urteaga@ehu.es

Universidad del País Vasco

fecha de recepción: 09/09/2011
fecha de aceptación: 14/05/2012

Resumen

El riesgo de dependencia, que concierne a las personas mayores y discapacitadas, despierta un interés creciente entre los responsables políticos y se constatan unos avances significativos en esta materia: adecuación de los instrumentos de financiación, modernización de los centros y de los servicios de ayuda domiciliaria, mejora de la integración de estas personas, etc. Pero, el incremento de las necesidades cuando la generación de los *baby-boomers* llegará a una edad avanzada plantea la cuestión de la sostenibilidad del gasto, del impacto sobre las familias que supone la atención de una persona dependiente así como la de los medios específicos que es preciso movilizar para las personas que padecen la enfermedad de Alzheimer. El debate en torno al "quinto riesgo" gira sobre su naturaleza con respecto a los demás riesgos cubiertos por la Seguridad social, la población concernida, la parte que incumbe al público, a los hogares y a los seguros en la financiación. Ante esta situación, existen dos posibilidades en cuanto a la financiación de la dependencia: la primera caracterizada por el mantenimiento de una parte mayoritaria de la solidaridad colectiva, mientras que la segunda privilegia la solicitud del seguro privado y del seguro de previsión.

Palabras clave: Envejecimiento; Dependencia; Atención; Financiación.

Abstract

The risk of dependency, which concerns the major and disabled persons, generates an increasing interest between the politicians and a few significant advances are observed in this matter: adequacy of the instruments of financing, modernization of the centers and services of domiciliary help, improvement of the integration of these persons, etc. But, the increase of the needs when the generation of the baby-boomers will come to an advanced age raises the question of the sustainability of the expense, the impact on the families that the attention of

¹ Universidad del País Vasco, Departamento de Sociología 1, Los Apraiz, 2, 01006 Vitoria.

one dependent person supposes as well as the specific means that is precise to mobilize for the persons who suffer Alzheimer's disease. The debate concerning the "fifth risk" turns on his nature comparing with other risks covered by the social security, the concerned population, part that is incumbent on public, to the families and to the insurances in the financing. In front of this situation, two possibilities exist for the financing of the dependency: the first one characterized by the maintenance of a majority part of the collective solidarity, whereas the second one favours the solicitation of the private insurance and the insurance of forecast.

Keywords: Aging; Dependency; Attention; Financing.

Introducción

Desde hace algunos años, la cuestión de la dependencia o, si se prefiere, de la pérdida de autonomía, despierta el interés de los decisores políticos en Francia. ¿Cómo poner en marcha y financiar, de manera duradera y asegurando la continuidad de la atención, una ayuda para realizar los actos básicos de la vida para las personas mayores que necesitan una vigilancia regular y a veces constante? Unos avances incuestionables han sido realizados en la atención de las personas mayores con la creación de la Ayuda personalizada de autonomía (APA)² y de la Caja nacional de solidaridad para la autonomía (CNSA)³. El plan solidaridad edad avanzada (2007-2012) y el último plan Alzheimer (2008-2012) han conducido a una mejora notable de la atención de las personas mayores. En lo que se refiere a las personas discapacitadas, la ley del 11 de febrero de 2005 ha modificado profundamente la perspectiva de la atención (Urteaga, 2010a). No en vano, ciertas dificultades persisten para satisfacer el conjunto de las necesidades de las personas mayores en situación de pérdida de autonomía, y el debate

² La ayuda personalizada de autonomía (APA) está destinada a las personas mayores que viven en su domicilio, en su familia o en otra casa, o a las personas acogidas en una residencia de ancianos, y que tienen dificultades para realizar las acciones más básicas y sencillas de la vida cotidiana: levantarse y desplazarse, vestirse y salir de casa, preparar la comida y limpiar su hogar. La APA tiene como objetivo prioritario facilitar la vida diaria de estas personas tanto en sus hogares como en las residencias en las que se encuentran. En su domicilio, la APA financia varios servicios: personal de ayuda a domicilio, acogida de día, acogida temporal, ayudas técnicas, reforma de la vivienda, transportes, etc. En residencia, la APA contribuye a financiar los gastos vinculados a la atención de la dependencia. La residencia puede igualmente concentrar los recursos humanos y materiales sobre esta persona con el fin de ayudarla en su vida diaria.

³ La Caja nacional de solidaridad para la autonomía (CNSA) es una entidad pública creada por la ley del 30 de junio de 2004. La ley sobre la igualdad de derechos y oportunidades de las personas discapacitadas del 11 de febrero de 2005 ha precisado y reforzado sus misiones. Puesta en marcha en mayo de 2005, la CNSA tiene la responsabilidad de: 1) financiar las ayudas a favor de las personas mayores dependientes y discapacitadas, 2) garantizar la igualdad de trato sobre todo el territorio y para el conjunto de los discapacitados, 3) y asegurar una misión de asesoramiento, de información y de animación para asegurar el seguimiento del servicio prestado a las personas. Por lo tanto, la CNSA es a la vez una caja encargada de repartir los recursos financieros y una agencia de asesoramiento técnico.

actual sobre el quinto riesgo pone en el centro de la actualidad política la cuestión de la financiación de la atención y de la ayuda que conviene aportar a las personas en situación de pérdida de autonomía.

1. El riesgo de dependencia

El riesgo de dependencia concierne dos tipos de colectivos:

- Las personas mayores: el riesgo de dependencia concierne principalmente a los más de 85 años, es decir a 1,3 millones de personas. La tasa de pérdida de autonomía es del 7% con 60 años, del 17% con 80 años y del 42% con 90 años. Los casos de dependencia severa conciernen a entre 628.000 y 850.000 personas.
- Las personas discapacitadas: su número puede conocerse a partir del número de personas beneficiarias de las diferentes prestaciones: 770.000 beneficiarios de la Ayuda para adultos discapacitados⁴ (Estado), 150.000 beneficiarios de la Ayuda a la educación de los niños discapacitados⁵ (CNAF), 110.000 beneficiarios de la Ayuda compensatoria para terceras personas⁶ (departamentos), 50.000 beneficiarios de la Prestación compensatoria de discapacidad (departamentos y CNSA).

El gasto público relativo a la dependencia es actualmente de alrededor de 21 mil millones de euros, es decir el 1% del PIB, del cual el 60% es asumido por la Seguridad social, el 20% por los departamentos, fundamentalmente a través de la APA, y el resto por el Estado, la CNSA, la CNAF⁷ y la Caja nacional de seguro de vejez (CNSV)⁸. A esta cuantía,

⁴ La Ayuda para Adultos Discapacitados (AAD) es una prestación que tiene como objeto garantizar una renta mínima a las personas discapacitadas para que puedan enfrentarse a los gastos de la vida corriente. Su pago es subsidiario, puesto que el derecho a beneficiarse de la ayuda es efectivo únicamente cuando la persona discapacitada no puede aspirar a una prestación por vejez, invalidez o a una renta de accidente laboral de una cuantía al menos igual al de la AAD. Esta es concedida a partir de un cierto nivel de discapacidad, siempre y cuando cumpla unas condiciones de residencia y de nacionalidad, de edad y de recursos.

⁵ La prestación específica dependencia es una ayuda destinada a pagar los gastos vinculados a la dependencia de las personas mayores de 60 años. Es una prestación en naturaleza, es decir directamente destinada a la financiación de los gastos de ayuda previamente definidos y que se distinguen de la atención médica. Es concedida por el Departamento en nombre de la ayuda social.

⁶ La ayuda compensatoria para una tercera persona (ACTP) es sustituida por la prestación de compensación a partir del 1 de enero de 2006. No obstante, las personas que se benefician de la ACTP antes de esa fecha podrán continuar a percibirla, mientras cumplan las condiciones de concesión y expresen su deseo de continuar a percibirla en cada renovación de sus derechos. Este derecho optativo supone, como contrapartida, una información previa de la persona beneficiaria sobre las cuantías respectivas de ayuda y las prestaciones a las que puede acceder.

⁷ La Caja Nacional de Ayuda Familiar (CNAF) es la rama familiar de la Seguridad social que gestiona a través de una red de 123 cajas de ayuda familiar repartidas en todo el territorio galo. Esta institución presta servicio a unos 10 millones de personas a las cuales ha concedido en 2006, directamente o indirectamente, 64 mil millones de euros.

conviene añadir al menos 7 mil millones de euros de contribución de las hogares en nombre del gasto de alojamiento para personas mayores dependientes (5,7 mil millones de euros en 2007) y un ticket moderador de la APA, tanto a domicilio como en centro (1,3 mil millones de euros en 2007 según el informe del Senado de 2008). Esta estimación no incluye los gastos realizados a domicilio fuera del plan de ayuda. El perímetro de los gastos relativos a la dependencia alcanza así 27 mil millones de euros.

1.1. Los avances realizados

El instrumento principal de financiación de la dependencia es la Ayuda personalizada de autonomía (APA) que ha sido creada el 1 de enero de 2002, en sustitución de la Prestación específica de dependencia (PED)⁹. Los beneficiarios de esta prestación han aumentado muy rápidamente, pasando de 605.000 beneficiarios a finales de 2002 a 1.117.000 beneficiarios el 30 de junio de 2009, de los cuales el 61% viven en su domicilio. El beneficiario de la APA debe tener más de 60 años y sus ingresos son tomados en consideración a la hora de fijar el importe de la APA. La pérdida de autonomía es evaluada utilizando el baremo AGGIR¹⁰. La financiación de la APA es asumida básicamente por los departamentos (2/3) y el resto está financiado por la CNSA.

La creación de esta caja (ley del 30 de junio de 2004) ha modificado notablemente el panorama de la dependencia. La CNSA tiene como primera función gestionar y repartir la mayor parte de los créditos afectados a la pérdida de autonomía de las personas mayores y discapacitadas. Concede a los departamentos la contribución del Estado en nombre de la APA y de la Prestación compensatoria de discapacidad (PCD)¹¹. Reparte entre los prefectos (delegados del gobierno) los créditos aprobados por el Parlamento destinados a la financiación de la atención en los centros medico-sociales para personas mayores y discapacitadas, añadiendo su propia contribución. Los ingresos propios de la CNSA

⁸ La Caja nacional del seguro de vejez (CNSV) es una de las tres cajas de la Seguridad social creadas en 1967. Se trata de una entidad pública de carácter administrativo que gestiona las pensiones de los trabajadores, excepto los agricultores y los funcionarios, lo que representa 16 millones de activos y 11 millones de jubilados.

⁹ La prestación específica de dependencia es una ayuda destinada a pagar los gastos vinculados a la dependencia de las personas mayores de 60 años. Es una prestación en naturaleza, es decir directamente destinada a la financiación de los gastos de ayuda previamente definidos y que se distinguen de la atención médica. Es concedida por el Departamento en nombre de la ayuda social.

¹⁰ El baremo AGGIR (Autonomía Gerontología Grupos Iso-Recursos) constituye un instrumento destinado a valorar el grado de pérdida de autonomía o el grado de dependencia, física y psíquica, de los solicitantes de la ayuda personalizada de autonomía (APA), en la realización de sus actividades diarias.

¹¹ La prestación de compensación de la discapacidad (PCD) es una ayuda personalizada destinada a financiar las necesidades vinculadas a la pérdida de autonomía de las personas discapacitadas. Estas necesidades deben figurar en un plan personalizado definido por el equipo multidisciplinar de la Casa departamental para personas discapacitadas (CDPD), sobre la base del proyecto de vida expresado por la persona concernida. Es posible beneficiarse de esta prestación a domicilio o en centro. Esta prestación cubre las ayudas humanas y materiales.

proviene de la Jornada nacional de solidaridad¹² (el 0,3% de la masa salarial de las empresas) y de una imposición de la contribución social generalizada (CSG)¹³. A esta función financiera se añade una función de agencia. La CNSA desarrolla efectivamente toda una serie de programas destinados a las personas mayores y discapacitadas: renovación de los centros medico-sociales; profesionalización y promoción de los personales que trabajan en centros y en servicios a domicilio; acompañamiento y formación de las ayudas familiares; animación de la red de las Casas departamentales para personas discapacitadas (CDPD)¹⁴; mejora de la eficacia de las ayudas técnicas; desarrollo y financiación de estudios y de investigaciones.

Paralelamente, el sector de los centros medico-sociales (657.000 personas mayores, cuya edad media es de 84 años, y que están repartidas en los centros de alojamiento para personas mayores dependientes, en las residencias de alojamiento o en sus propios domicilios gracias a los servicios de atención enfermera¹⁵) se ha modernizado bajo el

¹² La ley del 16 de abril de 2008 relativa a la jornada de solidaridad precisa las modalidades de dicha jornada. Esta consiste en una jornada de trabajo adicional (que puede ser fraccionada en horas) destinada a financiar acciones de solidaridad a favor de la autonomía de las personas mayores o discapacitadas. Esta jornada no da lugar en principio a una remuneración adicional, aunque unos dispositivos estén previstos para los trabajadores que cambian de empleador a lo largo del año para que no tengan que realizar varias jornadas de solidaridad durante el mismo año. Para los trabajadores, esta jornada no constituye una modificación del contrato de trabajo, mientras que para los empleadores, se traduce por una nueva contribución que deben asumir (la "contribución solidaridad autonomía"), ya que el producto de ese día adicional está destinado a financiar unas acciones a favor de la autonomía de las personas mayores y discapacitadas.

La jornada de solidaridad concierne a todos los trabajadores que disponen de un contrato de trabajo. No en vano, en lo que se refiere a los trabajadores de menos de 18 años, conviene tomar en consideración unas disposiciones particulares que rigen el trabajo de los menores. Así, si la jornada de solidaridad está fijada un día festivo, no concernirá a los jóvenes trabajadores, puesto que, excepto en raras ocasiones, el trabajo de los asalariados de menos de 18 años está prohibido durante los días festivos. Si un acuerdo colectivo fija un día no festivo como jornada de solidaridad, los agentes sociales deben posicionarse sobre las condiciones en las cuales estos jóvenes realizarán esta jornada.

¹³ La contribución social generalizada (CSG) es un impuesto destinado a diversificar las fuentes de financiación de la Seguridad social. Las rentas sometidas a ese impuesto son aquellas personas residentes en Francia para el establecimiento del impuesto sobre la renta y que cotizan al régimen obligatorio del seguro de enfermedad. En principio, la CSG se aplica a los mismos elementos de remuneración que las cotizaciones a la Seguridad social, con algunas excepciones.

¹⁴ Las casas departamentales para personas discapacitadas han sido instauradas por la ley del 11 de febrero de 2005. Su función consiste en ofrecer un acceso único a los derechos y prestaciones, a todas las posibilidades de apoyo en el acceso a la formación y al empleo, y a la orientación hacia unos centros y servicios así como de facilitar las gestiones de las personas discapacitadas y de sus familiares. Se sitúan bajo la responsabilidad de los Consejos generales.

¹⁵ Los Servicios de Atención Enfermera a Domicilio constituyen un elemento fundamental de la atención enfermera a domicilio de las personas mayores y muy mayores, enfermas y a menudo dependientes para la realización de los actos básicos de la vida cotidiana. Estos servicios tienen como objetivo mantener a la persona mayor o dependiente en su entorno vital en las mejores condiciones posibles, de prevenir y de retrasar las hospitalizaciones, de

impulso de los poderes públicos y se ha adecuado a los estándares europeos. Varias medidas (la convergencia de las tarifas de atención, la reconversión de camas de corta estancia hospitalaria para las personas mayores, la puesta en marcha de puntos de referencia oponibles de los costes de alojamiento, etc.) han ampliamente contribuido a esta evolución. El sector privado lucrativo ha conocido un notable crecimiento interno y externo ya que el 26% de los centros para personas mayores pertenecen al sector privado lucrativo. Compite seriamente con los actores tradicionales (operadores públicos y asociativos, mutuas, fundaciones y congregaciones religiosas, es decir el 80% de la oferta de alojamiento), porque está capacitada para financiar la adecuación de los centros a las normas europeas.

Asimismo, se ha producido una modernización y reestructuración de los servicios de ayuda a domicilio. La promoción de las acciones innovadoras en materia de ayuda a domicilio y la profesionalización de las profesiones de ayuda domiciliaria están en el orden del día. Varios dispositivos financiados por la comunidad contribuyen a desarrollar los empleos destinados a las personas mayores dependientes y, en particular, el empleo directo por los particulares (reducción de cargas sociales sobre los bajos salarios, reducción y crédito de impuestos, simplificaciones administrativas, tales como el cheque empleo servicio¹⁶).

Por último, la ley del 11 de febrero de 2005 representa un avance importante en la integración de las personas discapacitadas dado que crea un derecho a la compensación para la persona discapacitada, sea cual sea el origen y la naturaleza de su discapacidad, la edad o el estilo de vida (Urteaga, 2010a). Pone en marcha las Casas departamentales para personas discapacitadas que tienen como vocación facilitar las gestiones de las personas discapacitadas. Sistematiza la escolarización de los niños discapacitados en entorno ordinario con la ayuda de un profesor referente y de auxiliares de vida escolar. Plantea un principio de accesibilidad general aplicable a las vías urbanas, a los transportes públicos, a todas las nuevas instalaciones abiertas al público y a los edificios residenciales. La prestación compensatoria de la discapacidad (PCD) es el instrumento que permite la compensación de las diferentes incapacidades de la persona discapacitada y la integración en entorno ordinario. Se trata de una prestación "a medida" que se fundamenta en el nivel personal de la compensación en relación con el proyecto de vida de la persona discapacitada.

reducir la duración de las estancias en centros hospitalarios, de favorecer y organizar de manera armoniosa la vuelta al domicilio. Para beneficiarse de dichos servicios, es suficiente ser una persona mayor de 60 años y gozar de la cobertura de la Caja de enfermedad o de ser una persona de menos de 60 años que padece enfermedades incurables o que generan discapacidad, sobre la base del informe del médico de la Caja primaria del seguro de enfermedad.

¹⁶ El cheque empleo servicio ha sido creado en el marco de la política llevada a cabo para favorecer los servicios a domicilio (plan de desarrollo de los servicios a las personas y ley del 26 de julio de 2005). Este dispositivo está en vigor desde el 1 de enero de 2006. Se trata de un dispositivo dirigido a los particulares para contratar a empleados a domicilio. Este dispositivo se presenta bajo dos formas: 1) el CES declarativo permite al particular empleador declarar la remuneración de su empleado a través de Internet o a través del apartado social contenido en el cheque empleo servicio, o 2) el CES prefinanciado es una modalidad de pago cuyo importe esta definido con antelación.

2. Los problemas de financiación

La demanda de atención a largo plazo conocerá un fuerte incremento en los próximos años. En efecto, la generación de los *baby-boomers* no ha alcanzado todavía una edad avanzada donde el riesgo de dependencia es elevado. Por lo tanto, el coste de la dependencia se incrementará, lo que plantea tres tipos de problemas financieros: ¿el gasto público será sostenible? ¿Las familias podrán asumir la carga creciente que supone la dependencia? ¿La financiación se adaptará a las patologías neurodegenerativas?

2.1. La sostenibilidad del gasto

2.1.1. El incremento del gasto

En el horizonte 2040, la población dependiente representará entre 1,4 y 1,6 millones de personas, según los diferentes escenarios, en razón del envejecimiento de la población. Lo que pone de manifiesto la importancia de la demanda de atención de larga duración, especialmente a domicilio donde residen el 80% de las personas dependientes. El informe Gisserot valoraba en un 2,2% neto de inflación el crecimiento espontáneo de la financiación dedicada a la dependencia. El informe del Senado indica que el coste de la pérdida de autonomía alcanzaría 40 mil millones de euros en 2040. Por lo cual, el importe de la APA debería duplicarse. En función de los escenarios, el gasto público dedicado a la atención de la pérdida de autonomía representaría entre el 1 y el 1,6% del PIB de aquí a 2025, y entre el 2 y el 3% al horizonte 2040. Las estimaciones no convergen completamente en razón de las incertidumbres que pesan sobre el número de personas dependientes, la coyuntura y las evoluciones salariales, dado que los salarios totalizan alrededor del 80% de los costes de la atención de la dependencia. Resulta de estas estimaciones que, a largo plazo, deberá pagarse más para la dependencia y que la insuficiencia crónica de la financiación perdurará y se agravará cuando los *baby-boomers* llegarán a una edad avanzada. Los poderes públicos se enfrentan a la necesidad de poner en marcha una solución duradera gracias a una financiación equilibrada.

Asimismo, la atención pública de la dependencia implica a numerosos actores: el Estado, las administraciones regionales y locales (Consejos generales, ayuntamientos, etc.), la Seguridad social, la CNSA, etc. Esto se debe a la manera según la cual la cobertura del riesgo, no previsto en el sistema de protección social creado en la Liberación (1945), se ha organizado. Las financiaciones utilizadas provienen a la vez de los impuestos nacionales (CSG y CSA¹⁷) y locales así como de las cotizaciones sociales. El caso francés es un compromiso entre el deber de solidaridad del Estado republicano, la visión liberal de la subsidiaridad y la acción social facultativa de las cajas de seguros y de los ayuntamientos. La exigencia de una respuesta coherente se hace sentir a todos los niveles del dispositivo.

¹⁷ El artículo 11 de la ley del 26 de junio de 2004 relativa a la solidaridad para la autonomía de las personas mayores y de las personas discapacitadas ha instaurado, a partir del 1 de julio de 2004, una nueva contribución a cargo de los empleadores, destinados a financiar los recursos de la CNSA. Las remuneraciones correspondientes a los periodos de empleo realizados a partir del mes de julio de 2004 deben pagar una contribución del 0,3%.

En todo caso, la financiación de la dependencia es problemática para los departamentos (Urteaga, 2010b). La carga neta de la acción social para los departamentos (después de la deducción de la contribución del Estado) representa 20,13 mil millones de euros en 2008, en aumento del 76% desde 2000. La carga neta que corresponde al apoyo de las personas mayores y discapacitadas se eleva a 8,71 mil millones de euros, en aumento del 106% desde 2000. La parte de la CNSA en el gasto departamental para personas mayores y discapacitadas se ha reducido en razón de la coyuntura económica: la tasa de cobertura de la CNSA ha pasado del 36,5% en 2006 al 30% en 2009, mientras que ha sido del 28,5% en 2010, a pesar de que el envejecimiento de la población se incrementa. Es una fuente de inquietud para los departamentos que se descomprometen del Estado, como lo subraya el informe Janet (2010). Esto crea una fractura entre los departamentos en función de la edad de sus poblaciones respectivas y de la riqueza relativa de las finanzas departamentales, y esto cuestiona el principio de una solidaridad nacional en materia de dependencia. El informe subraya que veinte departamentos conocen graves problemas financieros y que el incremento del gasto social ya no está cubierto por los recursos correspondientes en un contexto de infravaloración general del gasto social de los departamentos. Insiste en la necesidad de crear instrumentos de gestión adecuados a la descentralización, especialmente sobre los temas de la discapacidad y la efectividad de las prestaciones a domicilio.

2.1.2. La atención familiar de la dependencia

La carga que representa la dependencia para las familias es muy importante, tanto desde el punto de vista de la contribución financiera aportada por los familiares como de la ayuda en naturaleza, sea cual sea la forma (convivencia o ayuda a distancia). En institución, la carga media es de 1.600 euros mensuales (Senado, 2008) y a domicilio la atención pública representa entre el 30% (Ennuyer, 2006) y el 50% (Cour des Comptes, 2005) del coste medio según las estimaciones. El importe del resto a cargo de las familias está en el corazón de la controversia política sobre el seguro de dependencia público y privado. La contribución en naturaleza de las familias es elevada cuando la dependencia es importante. Numerosos estudios han subrayado el agotamiento del ayudante y el deterioro de su estado de salud porque carece de tiempo para cuidarse a sí mismo, lo que puede tener unas consecuencias sobre su esperanza de vida. Esta situación es especialmente sensible para los pacientes que padecen la enfermedad de Alzheimer.

2.1.3. Una concienciación colectiva reciente

La estimación actual del número de personas que padecen Alzheimer y trastornos similares es de 840.000. El número de nuevos casos sería de 200.000 cada año y la población víctima de esta enfermedad alcanzaría 1,3 millones de personas en 2020 y 2,1 millones en 2040. La sensibilidad de la opinión pública francesa a la cuestión de la enfermedad de Alzheimer se ha incrementado notablemente con la puesta en marcha del tercer plan Alzheimer (2008-2012). La inscripción de esta cuestión en la agenda política ha permitido movilizar importantes créditos para la investigación y aumentar el número de plazas. No en vano, éste sigue siendo muy insuficiente, incluso si, en 2009, sobre las 7.500 nuevas plazas creadas para las personas dependientes, las tres cuartas partes han concernido a personas mayores que padecen la enfermedad de Alzheimer. Una novedad importante es la creación de la Casa para la autonomía y la integración de los enfermos

de Alzheimer. Se trata de un espacio de coordinación de los servicios existentes, sanitarios y sociales, sin superposición de nuevas estructuras. De diez a quince proyectos serán experimentados entre 2008 y 2012.

El reto principal es la capacidad de la sociedad civil de movilizarse en el tiempo en torno a este problema para prestar una atención apropiada al conjunto de los pacientes y una ayuda suficiente a las familias de los enfermos.

3. La financiación de la dependencia

Frente a estas dificultades y a la insuficiente atención de la dependencia, un amplio debate se ha abierto sobre el "quinto riesgo". El reto es la creación de una nueva rama de protección social que pondría en marcha un mecanismo de previsión colectiva que permita a las personas mayores y discapacitadas enfrentarse a los gastos asociados a su dependencia.

3.1. Las características del riesgo de dependencia

El debate alude a los contornos del riesgo de dependencia, su naturaleza, la población beneficiaria, el reparto de la financiación entre contribución pública, contribución familiar y seguro privado.

La primera cuestión concierne la naturaleza del riesgo de dependencia: ¿la dependencia es un riesgo de seguridad social de misma naturaleza que los riesgos de enfermedad, vejez, accidente laboral y familia o debe considerarse que la atención de las personas dependientes no depende completamente de la solidaridad pública y no debe integrarse en el marco del seguro obligatorio? La cuestión de un seguro obligatorio se planteó en la Asamblea nacional en 2001. Pero, desde entonces, los poderes públicos manifiestan un interés creciente por una solución mixta (una solidaridad pública básica completada por un seguro privado a título individual). En 2005, la *Cour des comptes*, en su informe sobre la dependencia, la Oficina parlamentaria de evaluación de las políticas sanitarias (informe sobre la enfermedad de Alzheimer y las enfermedades comparables) y más recientemente el Senado evocaban la perspectiva de la creación de unos incentivos para la suscripción de un seguro de dependencia.

La segunda cuestión alude al hecho de que 3 millones de franceses (para un total de 13 millones de jubilados) son beneficiarios de un contrato de seguro dependencia (contratos de empresa o contratos individuales). Esto convierte a Francia en el segundo mercado del seguro de dependencia en el mundo. El 10% de los más de 40 años están asegurados contra la dependencia. Este seguro privado está justificado para unos jubilados adinerados que tienen un ticket moderador de la APA elevado. Toda la cuestión es saber si las nuevas generaciones asumirán su propia dependencia, lo que podría conducir el Estado a convertir ese seguro en obligatorio. El problema es que los más pobres no podrán asegurarse.

La tercera cuestión concierne la población beneficiaria. Una de las especificidades francesas estriba en la distinción entre las personas mayores dependientes y las personas

discapacitadas y la existencia de dos regímenes separados. La posibilidad de romper la barrera de las edades, en nombre de la igualdad de trato a lo largo de la vida, a la imagen de numerosos países europeos, plantea en filigrana la discusión sobre el quinto riesgo. Es evocado regularmente por la CNSA en sus informes. Sigue siendo, por el momento, una hipótesis teórica porque el coste de las ayudas a las personas discapacitadas es más elevado que el de las ayudas a las personas mayores. En lo que alude a las personas mayores dependientes, ¿a qué colectivo debe dirigirse el dispositivo? ¿Conviene incluir a las personas en ligera dificultad, porque las medidas de ayuda surtirán efectos preventivos, o limitarse a los casos más graves, centrando la acción de los poderes públicos en los pacientes que padecen enfermedades neurodegenerativas o con recursos muy escasos, y modular la ayuda en función de la renta?

3.2. Dos modalidades de financiación

La CNSA desea conservar una parte mayoritaria a la solidaridad colectiva en la cobertura del riesgo de dependencia y el informe de 2007 de la CNSA ha definido claramente los principios de esta solidaridad colectiva:

- La creación de un derecho universal de compensación para la autonomía, que permita a cualquier persona el ejercicio de su estilo de vida financiando un plan personalizado de compensación de la autonomía después de un análisis de la situación de cada persona, en lugar del sistema complejo actual. Una perspectiva universal se combina con una perspectiva individual. Se trata de una situación que debe ser compensada y no una categoría de personas. La idea es salir de una lógica de los colectivos prioritarios.
- La convergencia entre los sistemas de atención a las personas mayores y a las personas discapacitadas. La edad debe dejar de ser un factor discriminante en beneficio de la evaluación de las necesidades y de las respuestas ofrecidas.
- La construcción de respuestas de proximidad: los Consejos generales se encargan de la gestión descentralizada de los dispositivos de atención y de ayuda, y la CNSA se ocupa de la regulación global y de la reducción de las desigualdades de trato.

El reciente informe del Senado (2008) privilegia un modelo de financiación diferente que concierne únicamente a las personas mayores y avanza dos tipos de propuestas para la financiación de la dependencia: el seguro de dependencia privado y el uso del patrimonio de las personas dependientes.

- El seguro privado es privilegiado a través de diversas propuestas técnicas: convertir unos contratos de seguro de vida en contratos de dependencia, sin que esta transformación sea considerada como una innovación fiscal, es decir sin penalidad para el asegurado; permitir la deducibilidad fiscal de las cotizaciones complementarias de dependencia; permitir la transformación de los contratos cuando los suscriptores desean cambiar de seguro. Pero el desarrollo de este tipo de financiación exige una colaboración público-privada para permitir, en buenas condiciones, la concesión de las prestaciones en caso de dependencia. La utilización de un mismo instrumento de medida de la dependencia es un objetivo a medio plazo.

- La segunda vía consiste en poner en marcha una “fianza patrimonial”, es decir una participación voluntaria y limitada sobre el patrimonio, afectando a los beneficiarios de la APA mejor dotados en patrimonio. El objetivo es que el esfuerzo en dirección de los beneficiarios de la APA a domicilio sea más equitativo y que los planes de ayuda sean revalorizados para las personas aisladas y los pacientes que padecen enfermedades neurodegenerativas. El control de la cantidad de dinero que deben pagar las clases medias es uno de los objetivos del gobierno.

Se definirían así dos tipos de APA, con, en caso de percepción de la APA a tarifa plena, una parte recuperable sobre sucesiones de alrededor de 20.000 euros para las personas cuyo patrimonio excede 150.000 euros. La contribución sobre el patrimonio desaparecería si el beneficiario acepta percibir una APA reducida del 50%.

La asociación profesional de los reaseguradores propone centrar la APA en las personas más dependientes y menos solventes. El importe de la APA podría así ser dividida por cuatro en 2025. La cobertura del resto de la población dependiente estaría asegurada por el seguro privado con unos mecanismos incitativos importantes.

4. Conclusión

La discusión sobre el quinto riesgo avanza lentamente a la vez porque pone en juego unas cuestiones de principio, unas elecciones técnicas complejas así como porque la crisis financiera y el nivel actual de los déficits públicos sitúan a esta cuestión después de la cuestión de las pensiones. Diferentes grupos de trabajo ministeriales preparan actualmente unas propuestas que serán presentadas ante la Asamblea nacional. En estas condiciones poco favorables, puede pensarse que el seguro privado será la solución privilegiada y temer que las presiones financieras sean el determinante principal de las elecciones en materia de dependencia en detrimento de la elección de una concepción del riesgo y de su cobertura.

Pero, no todo es una cuestión financiera. La solvencia del riesgo de dependencia es una primera etapa pero no significa que todos los problemas vinculados al riesgo de dependencia se resolverán por ello. El punto más sensible es encontrar a medio plazo el personal necesario para garantizar el crecimiento del sector. Un segundo reto se refiere a la insuficiente coordinación de ese sector y a la necesidad de articular los numerosos actores, cuyas culturas profesionales son heterogéneas y que gravitan en torno a las personas mayores dependientes. Las diversas iniciativas que van en este sentido no han conseguido hasta ahora unos resultados concluyentes. Uno de los objetivos de las agencias regionales de sanidad (ARS)¹⁸ que han sido creadas en 2010 es precisamente poner fin a unos problemas de coordinación en el seno del sector médico-social y entre el

¹⁸ La Ley del 21 de julio de 2009 sobre la reforma del hospital y relativa a los pacientes, a la sanidad y a los territorios, crea, en su artículo 118, las Agencias regionales de sanidad que constituyen el pilar de la reforma del sistema sanitario. Las ARS han sido creadas con el fin de asegurar la dirección unificada de la sanidad en las regiones, de mejorar la respuesta a las necesidades y de incrementar la eficacia del sistema.

sector sanitario y el médico-social, de fluidificar las trayectorias de las personas mayores entre el sector sanitario y el sector médico-social, y de ganar en eficiencia, especialmente en los centros.

La mutación cultural inducida por este crecimiento de la atención a largo plazo es considerable. La lógica de ayuda social que ha prevalecido hasta ahora es cuestionada. La cultura gestora de los responsables de los centros y servicios sigue siendo insuficiente en comparación con el rigor económico exigido por los poderes públicos en el contexto de crisis actual. El cambio de cultura no debe ser infravalorado. Esto significa que unas soluciones pueden ser igualmente encontradas en una modificación y una mejora de la gobernanza del sistema y que nuevos despliegues serán probablemente realizados de la atención aguda a la atención a larga plazo.

Por último, conviene observar que todas estas evoluciones tienen como tela de fondo unas grandes incertidumbres a propósito de las evoluciones tecnológicas, tanto desde el punto de vista de los nuevos medicamentos como de las ayudas técnicas que estarán a disposición de las personas dependientes en el futuro. Lo que pone de manifiesto la dificultad del ejercicio, complicado por el contexto presupuestario delicado y los relevos ministeriales sucesivos en el ministerio de Trabajo y Relaciones laborales.

Referencias

- Cour des Comptes (2005). Les personnes âgées dépendantes. Rapport au Président de la République.
- Ennuyer, B. (2006). *Repenser le maintien à domicile, enjeux, acteurs, organisation*. Paris: Dunod.
- Gisserot, H. (2007). *Perspectives financières de la dépendance des personnes âgées à l'horizon 2025: prévisions et marges de choix*. Rapport à Monsieur Bas, Ministre délégué à la Sécurité sociale, aux Personnes âgées, aux Personnes handicapées et à la Famille.
- Jamet, P. (2010). *Rapport à Monsieur le Premier ministre sur les finances départementales*.
- Office Parlementaire d'Evaluation des Politiques de Santé (2005): *Rapport sur la maladie d'Alzheimer et les maladies apparentées*.
- Senat (2008). *Rapport d'information au nom de la mission d'information sur la prise en charge de la dépendance et la création du cinquième risque*. Vasselle.
- Urteaga, E. (2010a). La política a favor de los discapacitados en Francia. *Portularia*, 10(2), 77-89.
- Urteaga, E. (2010b). La territorialización de las políticas sociales en Francia. *Zerbitzuan*, 48, 97-107.

LA CALIFICACIÓN DEL CONCURSO TRAS LA REFORMA INTRODUCIDA EN LA LEY CONCURSAL POR LA LEY 38/2011

María Angustias Díaz Gómez¹
madiag@unileon.es

Carlos Miguélez del Río
cmigr@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 12/01/2012
fecha de aceptación: 14/09/2012

Resumen

El objeto de este trabajo es analizar la calificación del concurso, tema éste de gran importancia dentro de la institución del concurso de acreedores. La calificación del concurso se regula en España en la Ley Concursal 22/2003, de 9 de julio, que ha sido modificada últimamente por la Ley 38/2011, de 10 de octubre. Se trata de reflexionar sobre esta normativa, destacando los aspectos más novedosos y significativos introducidos por esta Ley en la calificación del concurso.

Con el fin de profundizar en el estudio de la calificación del concurso, tras unas consideraciones introductorias, se analizan aspectos fundamentales en la calificación, tales como los presupuestos de la calificación; la complicidad de un tercero que coopere con el deudor en algún acto generador o agravante de la insolvencia; las consecuencias jurídicas que derivan de la calificación del concurso; la problemática que suscita la sustitución de los inhabilitados como consecuencia de la sentencia de calificación; la calificación en el supuesto de intervención administrativa; la tramitación de la sección de calificación, cerrando el trabajo con una conclusión, a modo de reflexión final, sobre el tema que es objeto de estudio.

Palabras clave: Ley Concursal; Concurso; Calificación del concurso.

Abstract

The object of this work is to analyze the qualification of the bankruptcy, topic of great importance inside the institution of bankruptcy. The qualification of the bankruptcy is regulated in Spain in the Insolvency Act 22/2003, of July 9, which has been modified lately by

¹ Derecho Mercantil, Facultad de Derecho, Universidad de León. Campus de Vegazana s/n, 24071-León (España).

the Law 38/2011, of October 10. It is a question of thinking about this regulation, emphasizing the most new and significant aspects introduced by this Law in the qualification of the bankruptcy.

In order to penetrate into the study of the qualification of the bankruptcy, after a few introductory considerations, fundamental aspects are analyzed in the qualification, such as the budgets of the qualification; the complicity of a third party that he cooperates with the debtor in some generating or aggravating act of the insolvency; the juridical consequences that derive from the qualification of the bankruptcy; the problematics that provokes the substitution of the disqualified ones as consequence of the judgment of qualification; the qualification in the supposition of administrative intervention; the processing of the section of qualification, closing the work with a conclusion, like final reflection, on the topic that is an object of study.

Keywords: Insolvency act; Bankruptcy; Qualification of the bankruptcy.

1. Introducción

Históricamente, la calificación concursal siempre ha pretendido valorar la conducta del concursado para determinar sobre la apertura de un procedimiento penal frente al deudor, precisamente por ello la quiebra se podía calificar de fortuita, de culpable o de fraudulenta. Desde el punto de vista jurídico, la quiebra culpable o fraudulenta tenía transcendencia penal, constituyendo delitos de los llamados en blanco por cuanto su regulación se remitía a la ley mercantil. Por el contrario, si la quiebra era calificada de fortuita se exoneraba de toda responsabilidad penal al concursado y tan solo podía tener efectos civiles sobre el patrimonio del deudor sin que, en ningún caso, el tribunal penal pudiese imponer una sanción penal al concursado en base a una conducta ya valorada por el juez civil o del concurso.

Este criterio se mantiene hoy en día, por un lado, al decirse en la Exposición de Motivos de la Ley Concursal (en adelante LC) que los efectos de la calificación se limitan a la esfera civil y, por otro, al señalarse en el art. 260.4 del CP que la calificación de la insolvencia en el proceso civil, en ningún caso, vincula a la jurisdicción penal. En definitiva, la Ley Concursal acoge el sistema de independencia de jurisdicciones.

La Ley Concursal 22/2003, de 9 de julio, y también la reforma introducida en dicha norma por la Ley 38/2011, de 10 de octubre, que, con carácter general, entró en vigor el 1 de enero de 2012, contempla la calificación del concurso como una de las más notables novedades de la legislación concursal de nuestro país.

Frente a la normativa anterior, en la regulación actual no cabe diferenciar la clase de deudor para el despliegue de efectos en relación con la calificación del concurso, por cuanto la ley ahora en vigor parte de un sistema único de concurso, es decir, tiene vocación de unidad. Así, las reglas sobre la calificación se han de aplicar a toda clase de deudores, personas físicas o jurídicas, habiendo pues desaparecido la clásica calificación

de deudor común, la aplicable a la quiebra de los comerciantes y a los deudores comerciantes.

En la legislación actual ya no existe la calificación de quiebra fraudulenta, contemplándose solamente la calificación del concurso como fortuito o como culpable si bien, como veremos luego, tal desaparición no es totalmente cierta y, por lo tanto, es parcialmente errónea, por cuanto alguno de los supuestos de la normativa anterior contemplados como fraudulentos pasan ahora a calificarse como de mera culpabilidad.

Por lo demás, la normativa actual ha hecho desaparecer la ilógica distinción existente con anterioridad entre personas físicas o jurídicas y la posibilidad de convenio si el quebrado era una persona física y si su conducta era calificada de fraudulenta, imponiéndosele la liquidación con carácter obligatorio.

Un examen no muy profundo de la ley concursal actual nos podría llevar a la conclusión de que el convenio es el instrumento más importante ideado por el legislador para conseguir la finalidad última del concurso, cual es la continuidad de la actividad del deudor. Sin embargo, el resultado de la sección de calificación tiene también una importancia sustancial en el proceso, habida cuenta que la sentencia del juez de lo mercantil sobre la calificación del concurso puede ratificar, derogar o agravar las limitaciones que al concursado se le pudieran imponer en el auto de declaración del concurso y, además, en la pieza de calificación se ha de resolver sobre la responsabilidad de los administradores sociales, pudiendo extenderse su responsabilidad personal por las deudas sociales e, incluso, se les podría embargar sus bienes privativos en el supuesto de sospecha fundada de que el concurso pudiese ser calificado como culpable.

En último lugar, señalar que ha cambiado también la relación entre la calificación y la retroacción, habiendo desaparecido el principio de que los hechos de calificación eran hechos de retroacción con nulidad absoluta, debiendo diferenciarse ahora entre las acciones de reintegración de la masa como supuestos de rescisión con presunción *iuris et de iure*, de otros supuestos de calificación culpable.

2. Presupuestos de la calificación

Como es sabido, el concurso que, en definitiva, no deja de ser un procedimiento judicial, se estructura en diferentes secciones, en número de seis, que, a su vez, se han de ordenar cada una de ellas en las piezas separadas que sean necesarias o convenientes, tal como señala el art. 183 de la LC. Resumidamente y sin perjuicio de las ulteriores matizaciones y aclaraciones efectuadas por dicho precepto, estas secciones comprenderán lo siguiente: La primera se refiere a la declaración del concurso, medidas cautelares, final de la fase común, nombramientos de administradores y, en su caso reapertura del concurso. La segunda abarca lo relativo a la administración concursal. La tercera comprende la determinación de la masa activa. La cuarta versa sobre la determinación de la masa pasiva. La quinta sección es la relativa al convenio o a la liquidación. Por último, la sexta es la relativa a la calificación del concurso y a sus efectos.

Pues bien, en lo que concierne a la pieza sexta importa consignar que no se abre o se forma siempre y en todos los procesos concursales siendo pues contingente su apertura, puesto que el antiguo art. 163 y, después de la Ley 38/2011 el art. 167, indica que la formación de esta sección se ordenará en la resolución por la que se apruebe el convenio, el plan de liquidación o se ordene la liquidación (ya sea porque lo pida directamente el deudor o lo soliciten los acreedores o se acuerde de oficio por el juez del concurso en aplicación de la norma aplicable). Y a ello añade el legislador concursal que, por excepción, no procederá tal formación cuando tenga lugar la aprobación de un convenio judicial en los siguientes supuestos: a) que se establezca para todos los acreedores o para los de una o varias clases; b) que la quita sea inferior a un tercio del importe de sus créditos o una espera inferior a tres años; y c) salvo que el convenio resulte incumplido, novedad esta introducida por la Ley 38/2011. Sin duda, esta excepción legislativa se basa en principios de proporcionalidad o ponderación global de las causas de insolvencia y en el comportamiento del deudor vista la reducida quita o espera acordada entre el deudor y los acreedores, si bien el legislador parece olvidar que los convenios menos gravosos también pueden causar daños a los acreedores y, pudiera ser posible, que el deudor hubiese incurrido en una situación de insolvencia por culpabilidad.

3. Posibles calificaciones del concurso

Como ya hemos dicho con anterioridad, la legislación actual ha eliminado la calificación de fraudulenta, por lo demás con buen criterio, por cuanto para que haya culpa o dolo no es preciso la existencia de una manifiesta intención de defraudar a los acreedores.

En la actualidad el concurso sólo puede ser calificado ahora como fortuito o como culpable, es decir, por negligencia grave o dolo. Véase en este sentido el contenido del art. 163 de la LC, según modificación de la Ley 38/2011.

Este mismo precepto jurídico establece el criterio de independencia de jurisdicciones, por cuanto indica que la calificación no vinculará a los jueces penales que entiendan de actuaciones del deudor que pudieran ser constitutivos de delito.

En las líneas siguientes centraremos nuestra atención especialmente en el concurso culpable.

3.1. Concurso culpable

Viene regulado en el art. 164 de la LC y se calificará de esta forma el concurso cuando en la generación o agravación del estado de insolvencia hubiera mediado dolo o culpa grave del deudor o de sus representantes y, en caso de una persona jurídica, de sus administradores o liquidadores, de hecho o de derecho. Es de sobra conocido por todos que los presupuestos materiales u objetivos del concurso son tres; a saber: la pluralidad de acreedores, la existencia de activo suficiente, al menos para cubrir los gastos del proceso, y que el deudor se encuentre en un estado de insolvencia, es decir, que no pueda satisfacer regularmente el pago de sus obligaciones, ya se trate de una insolvencia actual o inminente. El estado de insolvencia como presupuesto objetivo o material del concurso se establece en el art. 2 de la LC.

La Ley 38/2011 ha modificado el art. 164, en el sentido de que también se incluyen a los apoderados generales y a quienes hubieran tenido cualquiera de estas condiciones dentro de los dos años anteriores a la fecha de declaración del concurso.

Se contempla, asimismo, en la norma la actuación dolosa, es decir, la intencional o maliciosa y, dentro de la culpa, la grave, lo que supone la infracción de un deber de cuidado o de una diligencia básica o elemental, excluyéndose tanto la culpa leve como la culpa civil de los arts. 1.103 y siguientes del Cc.

El legislador, por lo demás, emplea conceptos claramente indeterminados que, en cada caso concreto, habrán de ser analizados por el juez del concurso, valorando si el deudor ha actuado o no con prudencia debida en la gestión de su empresa o con diligencia de un buen padre de familia, y teniendo en cuenta que el riesgo es consustancial en toda actividad empresarial o mercantil y la influencia que las crisis económicas puedan haber tenido en la situación de insolvencia del concursado y reservando la calificación más grave para las de alto riesgo o de riesgo desproporcionado. En definitiva, el criterio para poder atribuir responsabilidad por la calificación del concurso como culpable no recae sobre la producción de un resultado, sino sobre la conducta del deudor y la omisión del cumplimiento de los deberes y exigencias necesarios respecto de la producción o agravación del resultado patrimonial².

De cualquier forma, debemos ser prudentes en la aplicación de estas normas por cuanto forzar al empresario a que solicite su declaración de concurso por la existencia de simples impagos a los acreedores podría ocasionar la inviabilidad de una empresa que, quizás, sólo atraviesa circunstancias desfavorables de forma circunstancial³.

3.2. Presunciones absolutas

Es por todos conocido que mientras que las presunciones *iuris et de iure* no admiten prueba en contrario, las presunciones *iuris tantum* sí la admiten. El art. 164.2 de la LC contempla seis supuestos en los que se presume, *iuris et de iure*, que existe un concurso culpable pero, sin embargo, ello no quiere decir que el hecho base de cuya existencia dependa la presunción no tenga necesidad de probanza, lo que no admite prueba en contra es el hecho presunto. Precisamente por esta razón estas presunciones ni vulneran el derecho a la presunción de inocencia del deudor que reconoce el art. 24 de la CE, ni le impiden que pueda probar el hecho ligado a la presunción.

En relación con estas presunciones se plantean dudas interpretativas respecto a si las presunciones legales que estudiamos deben considerarse desde un punto de vista estrictamente objetivo o si, por el contrario, deben de poder ser imputables al deudor. En

² Cfr. García-Cruces, J.A., Comentario al art. 164 LC, en Rojo, A./Beltrán, E. (Dirs.), *Comentario de la Ley Concursal*, T. II, Thomson/Cívitas, Madrid, 2004, p. 2523.

³ Fernández-Ballesteros, M.A., "Algunas cuestiones sobre la apertura del concurso", en Garnica Martín, J.F. (Dir.), *La nueva Ley Concursal, Cuadernos de Derecho Judicial*, XVIII- 2003, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2004, p. 72.

realidad, estos supuestos tienen como espíritu el contenido del derogado art. 890 del CdC para calificar la quiebra como fraudulenta: inexactitud grave en los documentos acompañados, no llevanza de contabilidad, salida fraudulenta de bienes del patrimonio del deudor, etc. Una lectura atenta y ponderada del precepto comentado nos lleva a la conclusión de que el legislador concursal ha querido establecer un evidente y amplio margen de discrecionalidad judicial en la aplicación del mismo. Y ello porque sólo así se explica la utilización de expresiones como “incumplir sustancialmente, irregularidad relevante, incumplimiento grave, etc.”.

En resumen, los supuestos de presunciones absolutas son los siguientes:

A.- Cuando el deudor legalmente obligado a la llevanza de contabilidad incumpliera sustancialmente esta obligación, o llevara doble contabilidad, o hubiera cometido irregularidad relevante para la comprensión de su situación patrimonial o financiera.

En este sentido, debemos tener en cuenta que la obligación de llevanza de la contabilidad no sólo exige al comerciante el llevar libros de forma sistemática y ordenada, con los apuntes contables de las operaciones realizadas, sino también que la documentación se custodie debidamente, en la forma que indican los arts. 25 y siguientes del CdC y el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007⁴. También habremos de tener en cuenta las diferentes obligaciones contables que imponen normas como el Real Decreto 1/2011, de 1 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas, la Ley 24/1988 del Mercado de Valores o las que derivan de la normativa societaria, en cuya normativa se han venido transponiendo las Directivas Comunitarias.

Estos incumplimientos del deudor han de ser sustanciales, relevantes o trascendentes, de suerte que a resultas de los mismos las empresas no ofrezcan una imagen real de su situación patrimonial y financiera. Es decir, que no basta con las simples infracciones o las meras irregularidades contables, sino que han de ser de tal importancia que impidan conocer y valorar la situación patrimonial del deudor, en relación con su estado de insolvencia, por cuanto el nexo que se presume es la existencia de perjudicados debido a la situación de ignorancia provocada por esa insolvencia.

B.- Cuando el deudor hubiera cometido inexactitud grave en cualquiera de los documentos acompañados con la solicitud de concurso, o los hubiera presentado durante la tramitación del procedimiento concursal o hubiera acompañado o presentado documentos falsos.

El legislador incluye pues los siguientes supuestos: inexactitud en documentos necesarios para la declaración del concurso, inexactitud de documentos presentados a lo largo del procedimiento y la presentación o el acompañamiento de documentos falsos.

En todo caso, debe tratarse de inexactitudes graves o relevantes que supongan una divergencia transcendental entre el contenido de los documentos y la realidad contable y

⁴ RD 1514/2007, de 16 de noviembre, *BOE*, del 20; modificado por Real Decreto 2003/2009, de 23 de diciembre (*BOE* del 29) y por Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre.

patrimonial. No estamos, pues, hablando de errores cometidos por mera culpa o, por supuesto, de buena fe, por cuanto estos supuestos se excluyen de forma clara por el legislador. Antes bien, nos referimos a inexactitudes documentales maliciosas, intencionadas o graves, como las que pueden afectar a aspectos básicos del proceso concursal, como los documentos necesarios para conocer la real situación patrimonial del deudor, tanto activa como pasiva, donde encajarían las relativas al inventario de bienes o a la lista de acreedores, o las inexactitudes sobre adhesiones a la propuesta de convenio, etc.

A este propósito, conviene reseñar que si bien el legislador no está exigiendo que el deudor sea el autor material de la falsificación de los documentos presentados, lo que si presupone la norma es que la presentación en el procedimiento concursal de los referidos documentos se realice a sabiendas y con conocimiento de que son falsos, al margen de la autoría de los mismos.

C.- Cuando la apertura de la liquidación haya sido acordada de oficio por el incumplimiento del convenio debido a causa imputable al concursado.

Ha querido el legislador establecer una sanción derivada de los actos del concursado que conlleven el incumplimiento del convenio. Tal incumplimiento ha de estar basado en la actuación dolosa o culposa grave del concursado imputable a éste, pues aunque no lo dice literalmente la norma así se deduce de su contenido. Por esta razón debe excluirse la culpa leve, la fuerza mayor o el caso fortuito.

Es preciso pues la existencia de un convenio que se empezara a cumplir por el concursado y que la apertura de la liquidación se acuerde de oficio, ya se trate de un convenio aprobado definitivamente, de acuerdo con el art. 109 de la LC, o de una ejecución provisional de convenio incumplido del art. 129 de la LC, acordada como medida cautelar por el juez del concurso en la tramitación de la oposición a la aprobación del convenio, o cuando es el propio deudor quien manifiesta al juzgado la imposibilidad de cumplir el convenio, ex art. 142 de la LC, ya que, en este caso, es el deudor quien debe pedir al juez que se abra la liquidación.

Por supuesto, la presunción de culpabilidad que estamos estudiando ha de quedar limitada a los supuestos de incumplimiento del convenio por el concursado, no a las causas en las que, el juez de oficio, debe acordar la apertura de la fase de liquidación, como por ejemplo la no presentación del convenio o la no aprobación de su contenido. La declaración de incumplimiento del convenio tendrá como consecuencia la rescisión de éste y la desaparición de los efectos sobre los créditos.

D.- Cuando el deudor se hubiera alzado con la totalidad o parte de sus bienes en perjuicio de sus acreedores o hubiera realizado cualquier acto que retrase, dificulte o impida la eficacia de un embargo en cualquier clase de ejecución iniciada o de previsible iniciación.

En este caso, no sólo se requiere que el deudor se hubiera alzado en sus bienes, sino también que tal alzamiento haya sido lesivo para sus acreedores o que se hubiese dificultado un embargo.

Si una de las finalidades de la legislación concursal es evitar las dificultades derivadas de ejecuciones singulares y, concretamente, evitar que el deudor puede malbaratar o hacer desaparecer sus bienes en perjuicio de sus acreedores o beneficiar a alguno de estos en perjuicio de otros, es claro que el legislador, con esta presunción de culpabilidad, ha querido evitar la sustracción de bienes de la masa activa y proteger la igualdad entre los acreedores y, en definitiva, la integridad de la masa pasiva.

La acción consiste pues en la realización de actos con la intención de sustraer bienes del ámbito de los acreedores para evitar así su realización. Y ello al margen de la supuesta responsabilidad penal prevista en el art. 257 del CP, tal como ha indicado el Tribunal Supremo (Sala de lo Penal) en sentencia de 25 de octubre de 2002⁵.

Sobre el retraso, la dificultad o el impedimento de la eficacia de un embargo, debemos tener en cuenta que debe darse el embargo en un proceso de ejecución. Conviene subrayar que no exige la norma haber causado daño o perjuicio alguno a los acreedores, siendo suficiente con dificultar o impedir la efectividad del embargo⁶. Con todo, este supuesto no deja de ser curioso, por cuanto supone una cierta colisión con la pretendida finalidad universal del concurso, incompatible con ejecuciones singulares en trámite en otros juzgados o con ejecuciones futuras. Así las cosas, una prudente lectura del contenido del art. 55 de la LC parece llevarnos a la conclusión de que el supuesto que nos ocupa sólo abarca las ejecuciones que deban acumularse al concurso.

E.- Cuando durante los dos años anteriores a la fecha de la declaración de concurso hubieran salido fraudulentamente del patrimonio del deudor bienes o derechos.

Se trata del supuesto más tradicional del concurso culpable y consiste, como su propio nombre indica, en la salida del patrimonio del deudor de bienes y derechos durante el periodo de sospecha de dos años.

No se incluye sólo la disposición de bienes a título oneroso o lucrativo, sino cualquier salida patrimonial de bienes no fundamentada en causas legítimas, es decir, con independencia de su resultado. Desde luego, no nos estamos refiriendo aquí a los casos regulados en la legislación civil sobre los medios de realización coactiva de los créditos a causa de la morosidad del deudor o sobre el significado del patrimonio del deudor, es decir, su capacidad de crédito para operar en la vida social llevando a cabo negocios jurídicos, sino que la norma concursal sólo hace referencia a la realización de actos de vaciamiento patrimonial. En este sentido, conviene destacar que el plazo de dos años que establece este precepto no coincide con el de cuatro años que establece el art. 1299 del Cc para el ejercicio de la acción pauliana sobre la rescisión de los contratos. Sin embargo es el mismo que dispone el art. 71 de la LC, al establecer el carácter de rescindibles de los actos perjudiciales para la masa activa realizados dentro de los dos años anteriores a la fecha de declaración.

⁵ RJ 10850.

⁶ Vid. Quecedo Aracil, Pablo, Comentario al artículo 164 LC, en *Derecho Concursal Práctico, Comentarios a la Nueva Ley Concursal*, La Ley/ Iurgium, Madrid, 2004, p. 749.

F.- Cuando antes de la fecha de la declaración de concurso, el deudor hubiese realizado cualquier acto jurídico dirigido a simular una situación patrimonial ficticia. Este supuesto, a diferencia del anterior, no hace referencia a ningún límite temporal y comprende cualquier acto simulado sea cual sea su contenido, siempre que esté realizado con la finalidad de crear una apariencia patrimonial no cierta ni real, es decir supone una verdadera desfiguración o enmascaramiento patrimonial, independientemente de su gravedad.

Así pues, no estamos hablando de artificios contables, sino de la realización de verdaderos actos jurídicos tendentes a simular una situación patrimonial ficticia. La norma tiene tintes claramente objetivos ya que ni exige que se haya causado perjuicio a la masa ni que influya en la proposición y aceptación del convenio.

3.3. Presunciones de dolo o culpa grave

En el art. 165 de la LC se establecen otros supuestos de presunción *iuris tantum*, que no están referidos al concurso culpable, sino a la intervención de dolo o culpa grave en la actuación del deudor consistente en la generación o agravación de su insolvencia.

No se trata de que el deudor haya realizado actos con resultado defraudatorio o que hubiese agravado su situación patrimonial o dificultado la situación de los acreedores. Antes bien, lo que se trata de dilucidar es si en la actuación del deudor ha intervenido buena o mala fe, consideradas desde un punto de vista subjetivo, ya que el deudor puede maliciosamente incumplir sus deberes o bien obrar por desconocimiento o ignorancia.

Frente al principio general de que el dolo o la culpa grave no se presumen, el legislador concursal parte del supuesto contrario, disponiendo de distintas presunciones como armas de presión contra el deudor y que tienen que ver, algunas, con su conducta por incumplimiento de cargas procesales y, otras, con la infracción de deberes materiales en el control y depósitos de sus cuentas anuales. A ellas nos referimos a continuación.

A. Incumplimiento del deber de presentarse en concurso voluntario

El concurso se contempla por el legislador no sólo como un derecho sino también como deber por parte del deudor. Este deber se establece en el concurso voluntario para beneficiar a los acreedores y buscar la solución más ventajosa frente a la situación de insolvencia.

Así, el art. 5 de la LC establece que el deudor deberá solicitar la declaración de concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia y que, salvo prueba en contrario, se presume que el deudor ha conocido su estado de insolvencia cuando hayan acaecido los hechos que pueden servir de fundamento a una solicitud de concurso necesario conforme dispone el art. 2 de la norma concursal (sobreseimiento general en el pago de obligaciones, embargos pendientes, alzamiento o liquidación apresurada de sus bienes, etc.).

B. Falta del deber de colaboración

En el proceso concursal se exige al deudor una conducta leal para que el concurso llegue a producir los efectos pretendidos. Así se infiere de diversos preceptos de la LC. A este respecto, podemos citar, a título ejemplificativo, los siguientes supuestos. De una parte, el contemplado en el art. 42 de la LC que le obliga a comparecer ante el juez del concurso y ante los administradores concursales tantas veces fuese llamado y a facilitarles toda la información requerida. De otra parte, la hipótesis prevista en el art. 21 donde se establece que el deudor deberá presentar los documentos relativos a la memoria expresiva de su historia económica y jurídica, el inventario de bienes y la relación de acreedores. De otra parte, el caso recogido en el art. 45 que impone al deudor poner a disposición de la administración concursal los libros, documentos y registros sobre su patrimonio y actividad profesional o empresarial. Y finalmente, el que se desprende del art. 117 de la LC, que recoge el deber de asistir, por sí o por medio de apoderado, a la junta de acreedores.

En el supuesto que ahora nos ocupa se trata, por lo tanto, de infracciones del deber de colaboración con el juez del concurso y la administración concursal, que surgen a cargo del deudor, como consecuencia de la declaración del concurso, y que consisten en facilitar cuanta información sea necesaria o conveniente para el interés del concurso⁷.

C. Falta de formulación en plazo de cuentas, omisión de auditoria y falta de depósito registral

Respecto al primer supuesto, importa destacar que no estamos en presencia de un empresario que no lleve contabilidad de su empresa, sino de que no la hubiere formulado dentro del plazo previsto en la norma correspondiente, es decir, que la presunción queda limitada a la falta de formulación en plazo de las cuentas anuales.

En cuanto al segundo supuesto, el legislador concursal presume que el deudor ha actuado con dolo o culpa grave cuando incumple el deber de auditar las cuentas. Y todo ello teniendo muy presente la finalidad de protección de la transparencia contable y la fiabilidad de la información financiera que puede deducirse de la correspondiente auditoría. Indicar, por otro lado, que el Texto Refundido de 1 de julio de 2011 la Ley de Auditoria de Cuentas de 12 de septiembre de 1998 y su Reglamento de 31 de octubre de 2011, obligan a auditar las cuentas anuales y el informe de gestión a determinadas sociedades.

Y, en último lugar, la norma concursal comentada se refiere al incumplimiento de la obligación de depósito de las cuentas anuales. Si se analiza este precepto, parece que no se está refiriendo el legislador a una actuación del deudor generadora de la situación de insolvencia o de su agravamiento, sino del mero incumplimiento de estos deberes que, objetivamente, conllevarían la presunción de dolo o culpa.

⁷ De Ángel Yagüez, R., Comentario al art. 165 LC, en Prendes Carril, P. (Dir.), *Tratado Práctico Concursal*, T. IV, Aranzadi, Pamplona, 2009, p. 115.

Esta transparencia financiera se mantiene durante todo el proceso concursal, como lo atestiguan los artículos. 6, 46 y 75 de la LC que imponen al deudor presentar estados financieros intermedios elaborados con posterioridad a las últimas cuentas anuales presentadas; o la subsistencia de formular y someter a auditoria las cuentas anuales por parte de los administradores de la sociedad, si bien bajo la supervisión de los administradores concursales; o cuando se dice que el informe de la administración concursal deberá contener un estado de la contabilidad del deudor.

4. La complicidad

La situación de insolvencia del concursado, en muchas ocasiones, supone la colaboración de otras personas distintas del deudor que han ayudado a conformar su voluntad y sus actuaciones.

La complicidad se regula en el art. 166 de la LC, condicionándola a la concurrencia de dolo o culpa grave en un tercero que coopere en cualquier acto generador o agravante de la insolvencia. Por lo tanto, se exigen dos circunstancias; a saber: la primera, de tintes objetivos, se refiere a que el cómplice realice acciones u omisiones cooperando con el deudor o sus representantes; y la segunda, de carácter subjetivo, afecta a la culpabilidad del agente en la generación o agravación de la insolvencia.

El cómplice, por lo tanto, es una persona ajena al concursado y a sus representantes y para que su acción u omisión sea considerada de colaboración es suficiente con que encaje en cualquiera de los supuestos previstos en los arts. 164 y 165 de la LC y se de una relación de causalidad entre el acto realizado y la creación o agravamiento de la situación de insolvencia del deudor.

La consecuencia de esta participación no es otra que la devolución de lo defraudado, al margen de otras posibles responsabilidades civiles que pudieran surgir como, por ejemplo, las indicadas en los arts. 1295 y 1298 del Cc.

Al margen de lo anterior, no debemos olvidar que la utilización por el deudor de personas ajenas para ponerse en situación de insolvencia o para su agravación sólo generará responsabilidad si el cómplice actúa con dolo o culpa grave, no cuando actúa sin consentimiento o conocimiento de tal circunstancia⁸.

5. Consecuencias jurídicas de la calificación

5.1. Aspectos generales

Como ha quedado apuntado, en la sentencia de calificación, se debe declarar el concurso como fortuito o como culpable con carácter necesario. Mientras en el primer supuesto se archiva el expediente sin ninguna consecuencia, en el segundo sí se producen

⁸ Véase la sentencia del Tribunal Supremo de 25 de octubre de 2002, *RJ* 10850.

consecuencias, en cuanto que el juez del concurso debe valorar el comportamiento del deudor, de sus representantes y de los cooperadores.

La sentencia de calificación, al margen de su contenido declarativo, tiene también naturaleza constitutiva por cuanto habrá de extenderse a las personas afectadas por la calificación, a la inhabilitación de personas para administrar bienes ajenos o a la pérdida de derechos de las personas declaradas cómplices.

De cualquier forma, la finalidad inmediata perseguida por el legislador no es tanto determinar la situación patrimonial del deudor, sino valorar la conducta observada por éste en la generación o agravamiento de su insolvencia y el posible incumplimiento de sus obligaciones, con el consiguiente perjuicio para sus acreedores.

Pues bien, los extremos más arriba mencionados están regulados en el art. 172 de la LC y de ellos nos ocupamos a continuación.

5.2. Sentencia que califica el concurso como fortuito

La sentencia ha de calificar el concurso bien como fortuito o bien como culpable, no existen otras alternativas.

El juez de lo mercantil ha de fundamentar y motivar la calificación. Este requisito, a nuestro juicio, está fuera de lugar en cuanto que toda sentencia judicial ha de estar motivada, ser congruente y guardar exhaustividad en los términos que indica el art. 218 de la LEC.

5.3. Sentencia que califica el concurso como culpable

Si la sentencia califica el concurso como culpable deberá contener, además, los siguientes pronunciamientos:

5.3.1. Determinación de las personas afectadas y las declaradas cómplices

La reforma introducida por la Ley 38/2011 ha añadido que, en el caso de personas jurídicas, podrán ser consideradas personas afectadas por la calificación los administradores o liquidadores, de hecho o de derecho, apoderados generales y quienes hubieren tenido cualquiera de estas condiciones dentro de los dos años anteriores a la fecha de la declaración del concurso. Es decir, la relación incluye a todas aquellas personas cuya conducta generó o agravó la insolvencia del deudor o que hubiesen realizado cualquiera de los actos integrantes de las presunciones de los arts. 164 y 165 de la LC, anteriormente citados.

Sin embargo, la norma no se está refiriendo a las personas especialmente relacionadas con el deudor en los términos que indica el art. 93 de la LC (cónyuge, ascendientes, hermanos, socios del quebrado, etc.), por cuanto, respecto de estos, la ley solo establece que sus créditos tengan la consideración de subordinados (art. 92 de la LC).

Con la reforma última de la ley concursal no existe inconveniente alguno en que personas como directores generales, gerentes u otras personas que, sin ser administradores del

concurrido persona jurídica, hayan participado en funciones propias de ellos, sean llamados al ámbito de las personas afectadas por la calificación del concurso. Por lo tanto, la responsabilidad establecida en la norma alcanza a los administradores de derecho y de hecho, es decir, los ocultos o aparentes que dirigen y controlan la gestión de la sociedad pero que no figuran como tales.

Esta normativa ha supuesto un avance esencial en la regulación de la citada responsabilidad, puesto que, por primera vez en nuestro Ordenamiento Jurídico, se establece la misma responsabilidad para los administradores de derecho y para aquellos que realicen servicios de gestión de la empresa, pero sin estar nombrados formalmente para ello, siempre que lógicamente cumplan con el requisito de que su actuación pueda equipararse al administrador de derecho.

A pesar de la controversia existente sobre si, necesariamente, ha de declararse como persona afectada al deudor o si, por el contrario, existe una línea divisoria entre la persona del deudor y las demás personas que puedan resultar afectadas por la calificación, nosotros pensamos que si bien es cierto que en el concurso pueden declararse como personas afectadas otras distintas del deudor, éste es el primer afectado por su propia declaración de concurso.

5.3.2 Inhabilitación para administrar bienes ajenos

El art. 172.2, 2º de la LC declara que la sentencia que califique el concurso como culpable contendrá entre sus pronunciamientos la inhabilitación de los afectados para administrar bienes ajenos, por un plazo de dos a quince años, así como para representar a cualquier persona durante el mismo período, teniendo en cuenta la gravedad de los hechos, la entidad del perjuicio y la declaración culpable en otros concursos.

La norma establece, como sanción necesaria e ineludible, que en la sentencia de calificación se inhabilite a los condenados para la gestión y administración de bienes ajenos, ya sea por disposición legal o por voluntad del titular, durante el plazo indicado.

Esta inhabilitación no reduce la capacidad jurídica del concursado ni su estado civil, por cuanto sólo supone una limitación temporal de las facultades de gestión en nombre de un tercero, respecto de actos que sean posteriores a la fecha de la sentencia de calificación. Se trataría de las llamadas interdicciones legales que establecía el derogado art. 922 del CdC. Por lo tanto, hemos de considerar que los condenados no podrán, por ejemplo, administrar bienes de menores e incapacitados, ni de la sociedad de gananciales, ni ejercer las funciones propias del mandato, etc.

En cuanto a la individualización de la sanción, el juez del concurso debe fijar la inhabilitación no de forma arbitraria, sino teniendo en cuenta la gravedad de los hechos y el perjuicio causado a los acreedores, es decir, de acuerdo con aquellas circunstancias que permitan fundamentar y graduar temporalmente la sanción en cada caso concreto.

La Ley 38/2011 ha introducido varias modificaciones al contenido del art. 172 estableciendo que, para determinar el plazo de inhabilitación, el juez ha de tener

también en cuenta la declaración de culpable en otros concursos; que si una misma persona es inhabilitada en varios concursos el periodo de inhabilitación será la suma de cada uno de ellos; y que, excepcionalmente, en caso de que lo solicite la administración concursal, la sentencia de calificación podrá autorizar al inhabilitado a continuar al frente de la empresa o como administrador de la sociedad concursada. En este sentido, conviene traer a colación que el régimen sobre las inhabilitaciones se complementa con el art. 13.2 del CdC, reformado por la LC. Según este precepto no pueden ejercer el comercio ni tener cargo ni intervención administrativa o económica en compañías las personas inhabilitadas conforme a la legislación concursal y durante el periodo de inhabilitación.

5.3.3. Pérdida de derechos

En virtud del art. 172.2, 3º de la LC la sentencia que califique el concurso como culpable contendrá entre sus pronunciamientos “la pérdida de cualquier derecho que las personas afectadas por la calificación o declaradas cómplices tuvieran como acreedores concursales o de la masa y la condena a devolver los bienes o derechos que hubieran obtenido indebidamente del patrimonio del deudor o hubiesen recibido de la masa activa, así como a indemnizar los daños y perjuicios causados”.

Es decir, el legislador prevé la pérdida de los derechos de las personas afectadas como acreedores concursales o de la masa y, en su caso, la condena restitutoria y de indemnizar los daños y perjuicios causados. Según el tenor literal de la norma todos los afectados por la calificación del concurso perderán, sin excepción, cualquier derecho que pudieran tener como acreedores concursales, es decir, sobre los bienes o los derechos adquiridos antes de la declaración de concurso, y como acreedores de la masa, o sea los derechos generados durante la tramitación del procedimiento concursal. Por lo tanto, como se sostiene por la doctrina⁹, en el primer supuesto, nos encontramos ante una especie de retroacción encubierta y, en el segundo, se trata de la pérdida de bienes o derechos obtenidos de la masa, que puede tener como fundamento la infracción de deberes esenciales para todo empresario o comerciante.

Por lo demás, la Ley 38/2011 ha aplicado la extensión de la sentencia de calificación concursal a los cómplices que no tuvieran la condición de acreedores. Respecto a la indemnización por daños y perjuicios hay que hacer notar que es consecuencia lógica de la restitución y de la pérdida de derechos. Con todo, dichos daños y perjuicios deben estar probados, por cuanto no se presumen, por ejemplo, en los supuestos en que los bienes hayan sido adquiridos por un tercero de buena fe.

5.3.4. Responsabilidad de los administradores sociales

La característica esencial del régimen de responsabilidad de los administradores es que estos ponen en juego su patrimonio personal y que deben responder con todos sus bienes y de forma ilimitada si incumplen con sus obligaciones y no actúan con la

⁹ Vid. Quecedo Aracil, Pablo, *ob. cit.*, p. Comentario al artículo 164 LC, en *Derecho Concursal Práctico, Comentarios a la Nueva Ley Concursal*, La Ley/ Iurgium, Madrid, 2004, p. 749.

diligencia exigible a todo buen comerciante. Y ello sin olvidar que, además, su reputación o su libertad, pueden verse implicados en un proceso penal por delitos societarios y de carácter fiscal.

La Ley 38/2011 ha introducido el art. 172 bis relativo a la responsabilidad concursal, estableciendo que, en caso de que la sección de calificación hubiera sido formada o reabierta como consecuencia de la apertura de la fase de liquidación, el juez podrá condenar o todos o a algunos de los administradores o liquidadores, de derecho o de hecho, o apoderados generales, de la persona jurídica concursada, siempre que esas personas hubiesen sido declaradas afectadas por la calificación, a la cobertura total o parcial del déficit del concurso. Es la llamada responsabilidad de suplemento de la masa activa.

Con esta norma se pretende, fundamentalmente, proteger el convenio y hacerlo cumplir, exigiéndose que se den los dos requisitos siguientes: primero, que se abra la fase de liquidación; y, segundo, que el concurso sea declarado culpable, quedando pues excluidos los calificados de fortuitos y culpables cuando el convenio fuera cumplido en todos sus extremos.

Debe consignarse, a este propósito, que esta responsabilidad concursal, a la que acabamos de referirnos, no es automática, y que no ha de darse en todos los supuestos, por cuanto el legislador utiliza la expresión “podrá”. Ello significa que el juez goza de un amplio margen de discrecionalidad a estos efectos, si bien es cierto que si se cumplen todos los presupuestos necesarios la condena de estas personas deberá ser obligatoria, puesto que lo contrario podría suponer un indirecto beneficio del deudor y, correlativamente, un perjuicio para los acreedores.

Por lo que se refiere al importe de la condena, el precepto comentado nos dice que puede ser total o parcial en cuanto al déficit del concurso, lo cual no parece tener mucho sentido por cuanto, de existir un déficit concursal, quizás el beneficio de los acreedores hubiese requerido por el legislador una mayor protección de sus derechos. Muy posiblemente lo que la norma ha querido es dejar en manos del juez del concurso la determinación de qué parte de déficit concursal debe responder cada uno de los administradores, atendiendo a su propia responsabilidad y la participación tenida en la generación o agravación del estado de insolvencia; los daños y perjuicios causados a los acreedores; e, incluso, las ganancias obtenidas por cada administrador. Prueba de ello es que la modificación legislativa que analizamos no establece la responsabilidad solidaria de los administradores, sino que obliga al juez del concurso a individualizar esta responsabilidad.

Por lo demás, el legislador no establece criterios para determinar su procedencia y su montante, por lo que se deberá estar a cada caso concreto, en función de la participación de cada uno de los administradores en la generación o agravación del estado de insolvencia del concursado.

Respecto al juicio que nos merece esta extensión de la responsabilidad de los administradores y liquidadores, de hecho o de derecho, que lo hubiesen sido durante los

dos años anteriores a la declaración de concurso, cabe señalar –como aspecto positivo– que puede ser razonable para evitar así posibles manejos y sustituciones de administradores cuando comienza a vislumbrarse un concurso. Ahora bien, como aspectos críticos que cabe reseñar, pueden mencionarse, de una parte, que la norma parece excesivamente ambigua para ser de contenido sancionador, por lo que podría entrar en colisión con algunos de los derechos que contempla el art. 24 de la CE. De otra, que ha supuesto un endurecimiento de la responsabilidad de los administradores en relación con la legislación mercantil paralela e, incluso, con el Derecho comparado. Finalmente, hay que destacar que la indeterminación de la norma puede plantear el serio problema de suscitar el riesgo de confusión entre la acción social por responsabilidad de los administradores que regula la legislación mercantil y el sistema de responsabilidad concursal.

Amén de lo expuesto, no hay que ignorar que la responsabilidad de los administradores no es solidaria, por cuanto, en el caso de pluralidad de condenados, la sentencia deberá individualizar la cantidad a satisfacer por cada uno de ellos dependiendo de su participación en los hechos, integrándose las cantidades así obtenidas en la masa activa del concurso.

Con independencia de lo anterior, conviene recordar que la LC, en su art. 48 ter, también autoriza al juez a ordenar el embargo preventivo de bienes del patrimonio personal de los administradores de la sociedad en concurso cuando considere que el patrimonio de la sociedad no es suficiente para hacer frente a todas las deudas de la sociedad.

6. La sustitución de los inhabilitados

Es en el art. 173 de la LC donde se dice que los administradores y los liquidadores del concursado persona jurídica que sean inhabilitados cesarán en sus cargos y que, si este cese impidiese el funcionamiento del órgano de administración o liquidación, la administración concursal deberá convocar Junta o Asamblea de socios para el nombramiento de quienes hayan de cubrir las vacantes de los inhabilitados.

Un análisis de este precepto nos lleva a la consideración de su difícil aplicación en supuestos como el de las sociedades unipersonales, o de administrador único, o cuando el número de socios sea tan reducido que todos ellos integren ya la administración, o en el caso de que los estatutos de la sociedad exijan que el administrador sea necesariamente un accionista o, imaginemos, el supuesto de renuncia o de no aceptación de los nuevos administradores nombrados. En todos estos supuestos, es claro que el cese de los administradores puede impedir el funcionamiento del órgano de administración e, incluso, la convocatoria y la celebración de junta para la designación de otros administradores, en cuyo supuesto podríamos estar ante una causa necesaria de disolución. Por lo tanto, veremos como en cada caso concreto y en cada concurso, se van resolviendo estos interrogantes u otros similares.

Con todo, la sustitución no procederá cuando el concurso finalice en liquidación por cuanto, en este caso, será de aplicación el contenido del art. 145.3 de la LC, según el

cual en la misma resolución se ordenará la disolución de la sociedad y el cese de los administradores o liquidadores que serán sustituidos por la administración concursal.

7. La calificación del concurso y la intervención administrativa

En el art. 174 de la LC se regula una especie de paraconcurso administrativo¹⁰. Así es, el legislador parte de la base de la existencia de entidades con una situación muy especial y sometidas a normas también especiales respecto de la legislación concursal.

Según se desprende de la propia Exposición de Motivos de la LC, se trata de entidades sometidas a control e intervención de la administración supervisora y con competencia para decidir sobre su disolución y liquidación, pero en el bien entendido caso de que dichas entidades no tienen la posibilidad de declarar su propio concurso. Este supuesto vendría referido a entidades financieras, a entidades aseguradoras y a otras asimiladas, como, por ejemplo, las empresas de servicios de inversión, sociedades y fondos de inversión, sociedades de garantía recíproca, etc.

En estos casos, es un órgano administrativo quien interviene cuando estas entidades se encuentran en un estado de insolvencia y él tiene encomendada la función de disolución y liquidación de la entidad, pero con la exclusión de la posibilidad de declararlas en concurso. Véase, por ejemplo, la actuación del Consorcio de Compensación de Seguros en relación con las entidades aseguradoras.

Con todo, como quiera que el legislador, aún en estos supuestos, desea que se depuren las responsabilidades correspondientes a que hubiere lugar, respecto de las personas responsables de esa situación, y se examine por el juez civil las circunstancias concurrentes en la generación o agravación de la insolvencia, es por lo que la autoridad administrativa supervisora que hubiese acordado la intervención deberá ponerlo en conocimiento del juez que hubiera sido competente para la declaración de concurso de dicha entidad. Y todo ello, sin duda, por la transcendencia que tiene la inhabilitación o la responsabilidad de suplemento patrimonial de los administradores.

Se trata, por lo tanto, de calificar no un concurso que no se declara, sino la conducta de los administradores o liquidadores de esas entidades sujetas a supervisión administrativa.

El juez debe acordar, ya de oficio, ya a petición del Ministerio Fiscal o de la autoridad administrativa, y sin previa declaración de concurso, la formación de la sección de calificación, que será autónoma y a la que se dará la publicidad prevista para la declaración de concurso.

En cuanto a la tramitación de la calificación, la legislación concursal establece ciertas especialidades en relación con el curso de la calificación ordinaria. Así, cabe citar, a título ilustrativo, de una parte, que la sección se encabeza con la resolución administrativa que

¹⁰ Véase Herrera Cuevas, E., *Manual de la Ley Concursal*, Europea de Derecho, Editorial Jurídica, Madrid, 2004, p. 614.

hubiere acordado las medidas, en vez de con la resolución judicial aprobando el convenio u ordenando la liquidación. De otra parte, que el plazo para la personación de los interesados, y ser parte en la sección, desde la última publicación del auto de formación, es de quince días y no de diez. Y, por último, y quizás de más transcendencia, que el informe que los administradores concursales deben emitir en los concursos, debe ser sustituido por un informe elaborado por la autoridad supervisora que hubiera ordenado la intervención de la entidad. Ello, por lo demás, parece comprensible, ya que esta autoridad supervisora es quien ha intervenido y conocido la situación financiera de la entidad disuelta y la actuación legal, contractual y financiera de sus responsables.

8. Tramitación de la sección de calificación

8.1. La formación de la sección de calificación

La Ley 38/2011 ha modificado el art. 167 de la LC que regula la formación de la sección de calificación. El legislador, en este sentido, no deja al amparo de la petición de las partes la formación de la sección de calificación, por cuanto ordena al juez del concurso el deber inexcusable, sin más trámites, de ordenar la formación de la sección sexta, de calificación, en la resolución donde se indique: a) la aprobación del convenio (salvo que se establezca una quita inferior a un tercio del importe de los créditos o una espera inferior a tres años para todos los acreedores o para los de una o varias clases); b) el plan de liquidación; o c) cuando se ordene la liquidación conforme a normas legales supletorias.

Debemos tener en cuenta, asimismo, que el art. 167.2 de la LC, según redacción dada por la Ley 38/2011, establece que en caso de reapertura de la sección de calificación por incumplimiento de convenio se deberán tener en cuenta dos situaciones. La primera tendrá lugar cuando se hubiere dictado auto de archivo o sentencia de calificación, en cuyo caso "en la misma resolución judicial que acuerde la apertura de la liquidación por razón del incumplimiento del convenio se ordenará la reapertura de la sección, con incorporación a ella de las actuaciones anteriores y de la propia resolución". Y la segunda abarca cualquier otro supuesto, y entonces "la referida resolución judicial ordenará la formación de una pieza separada dentro de la sección de calificación que se hallare abierta, para su tramitación de forma autónoma y conforme a las normas establecidas en este capítulo que le sean de aplicación".

Como puede observarse el legislador, por todos los medios, pretende que el convenio se cumpla y, en caso contrario, lo sanciona con mucha dureza porque, sin tener en cuenta cuál haya sido la actuación del concursado, con carácter objetivo y sin ningún tipo de defensa y de posibilidad de justificación, establece que se ha formar la sección de calificación. Es más, aún en el supuesto de que el convenio contemplase una quita inferior a un tercio o una espera inferior a tres años, en caso de incumplimiento también se ha de formar esta sección, es decir, que afecta a cualquier tipo de convenio.

Quizás, una de las cuestiones que plantea mayor discusión, en la interpretación del precepto citado, es el supuesto de un concurso calificado como fortuito y que, con posterioridad, el convenio resulta incumplido con lo cual nos podríamos encontrar con

dos resoluciones contradictorias, una sentencia que califica el convenio de fortuito y otra que lo podría calificar de culpable. Así las cosas, parece que lo más lógico es atender al contenido de la sentencia de resolución del convenio por incumplimiento para fundar la posible culpabilidad del concursado, por tratarse de una resolución que incorpora hechos nuevos no previstos en la sentencia que, con anterioridad, declaró el concurso como fortuito¹¹.

8.2. Personación de los interesados

Nos encontramos en la fase de preparación de la propuesta de calificación. Es obvio que en esta sede los intereses que resultan principalmente afectados por la conducta del deudor común son los acreedores.

Así las cosas, la legitimación activa corresponde a los acreedores incluidos en la lista definitiva aprobada por el juez o en el convenio aprobado y ha de hacerse dentro de los diez días siguientes a la última publicación de la resolución aprobando el convenio o la apertura de la liquidación.

Además, el art. 168 de la LC señala que tienen legitimación las personas que acrediten interés legítimo, alegando lo relevante para la calificación del concurso como culpable. En efecto, en contra de lo tradicionalmente previsto por nuestra legislación mercantil, tanto en el art. 895 del CdC como en el art. 1382 de la LEC, el legislador concursal no sólo permite la personación de los acreedores sino también de cualquier sujeto que acredite tener interés legítimo. Nada dice la norma sobre qué personas pueden considerarse como "interesados", pero entendemos que el legislador se está refiriendo a personas con interés en el concurso y con una sola finalidad, cual es obtener la calificación del concurso como culpable. Entre estas personas podemos citar, por ejemplo, a aquellos acreedores ordinarios o subordinados que, por cualquier causa, no hubiesen sido reconocidos como tales; los socios o partícipes de la persona jurídica a la que pertenecen y cuya declaración concursal se discute; los trabajadores y los representantes de la misma; o el cónyuge, en el caso de concurso de una persona casada.

Aparte de lo expuesto, cabe reseñar que, el art. 168.2 declara que cuando la reapertura de la sección de calificación se hace por incumplimiento del convenio, los interesados podrán personarse pero limitando su pretensión a determinar si el concurso debe ser calificado como culpable en razón del incumplimiento del convenio por causa imputable al concursado. Se trata, en definitiva, de dar a los acreedores la posibilidad de perseguir al concursado que no ha cumplido con lo pactado en el convenio.

8.3. Informe de la administración concursal

Conforme al art. 169.1 de la LC, dentro de los quince días siguientes a la expiración del plazo de personación para los interesados, la administración concursal debe presentar un

¹¹ Vid. Quecedo Aracil, Pablo, Comentario al artículo 167 LC, en Fernández Ballesteros, M. Á. (coord.), *Derecho Concursal Práctico, Comentarios a la Nueva Ley Concursal, La Ley/Lurgium*, Madrid, 2004, p. 763.

informe razonado y documentado sobre los hechos que resulten relevantes para la calificación del concurso, incluyendo una propuesta de resolución. Así pues la única finalidad del informe es formular una pretensión de calificación del concurso y acompañar una propuesta de resolución.

Según este mismo precepto, si esta propuesta fuera de calificar el concurso como culpable, en el informe se deberá expresar la identidad de las personas a las que deba afectar la calificación, así como, en su caso, la de los considerados cómplices, justificando la causa, debiendo figurar también en el mismo la determinación de los eventuales daños y perjuicios causados.

En realidad, lo que la administración debe cumplimentar guarda relación con lo dispuesto en el art. 172 de la LC sobre los pronunciamientos de la sentencia que califique el concurso como culpable, tales como si se han cumplido los deberes contables; si se ha llevado doble contabilidad; si han salido fraudulentamente bienes de su patrimonio; o si se han depositado las cuentas anuales.

En definitiva, lo que pretende el legislador es que tanto el informe de la administración concursal, como el informe del Ministerio Fiscal, contengan los hechos que sean relevantes para la calificación, así como el reconocimiento de los libros obligatorios y de la contabilidad del deudor y su contenido¹². Por supuesto, esta propuesta no es vinculante para el juez, excepto en el supuesto de que la calificación sea de fortuito y, este criterio, coincida con el Ministerio Fiscal.

8.4. Dictamen del Ministerio Fiscal

El art. 169.2 de la LC establece la intervención del Ministerio Fiscal en el concurso. Se trata de que por el Ministerio Fiscal, visto el contenido del informe de la administración concursal, emita el correspondiente dictamen sobre la calificación del concurso en un plazo de 10 días. Atendidas las circunstancias que puedan hacerlo necesario, el juez podrá prorrogar este plazo hasta un máximo de otros diez días.

No obstante, en virtud de este mismo precepto, si el Ministerio Fiscal no emitiera dictamen en dicho plazo se entenderá que no se opone a la propuesta de calificación de la administración y, en consecuencia, el proceso seguirá su curso. Así las cosas, la intervención del Ministerio Fiscal parece haber perdido importancia en relación con la legislación anterior. En efecto, a pesar de que en la Exposición de Motivos de la LC se habla de la intervención del Ministerio Fiscal como parte, es lo cierto que el precepto que comentamos sólo le encomienda la función de emitir el oportuno dictamen. En este sentido, no es que el legislador faculte al juez del concurso para prescindir del dictamen del Ministerio Fiscal, muy al contrario tiene el deber de solicitarlo, siendo la única consecuencia de la no presentación la prosecución del proceso, entendiéndose que no se opone a la propuesta de calificación de la administración concursal.

¹² Oliver Barceló, S., Comentario al art. 169 LC, en Pulgar Ezquerro, J./Alonso Ledesma, C./Alonso Ureba, A./Alcocer Garau, G., *Comentarios a la Legislación Concursal*, Registradores de España/Dykinson, Madrid, 2004, T. II, p. 1424.

Al margen de lo señalado, conviene destacar que cuando se trate de la resolución del convenio por incumplimiento del concursado, tanto el informe de la administración concursal como del Ministerio Fiscal sólo podrán referirse a la determinación de las causas de incumplimiento o a si el concurso debe calificarse como culpable.

8.5. Tramitación de la sección

Según dispone el art. 170.1 de la LC, si el informe de la administración concursal y el dictamen del Ministerio Fiscal consideran que el concurso debe calificarse como fortuito el juez del concurso está vinculado por tal coincidencia y, por lo tanto, debe dictar sentencia de calificación de conformidad con ella y archivar las actuaciones sin la posibilidad de recurso alguno.

El legislador ha cambiado sustancialmente el sistema anterior en base a considerar que si tanto la administración concursal como el Ministerio Fiscal son dos órganos independientes, por cuanto la administración concursal no defiende ni representa a los acreedores, ni al deudor, sino que sólo actúa en aplicación de la ley y con sometimiento al juez de lo mercantil, mientras que el Ministerio Fiscal interviene en defensa exclusiva de la legalidad, en caso de que ambos organismos consideren que el concurso debe calificarse como fortuito, al juez del concurso se le reducen las facultades de disposición y queda vinculado por ello. Esta solución es susceptible de serias dudas, por cuanto la calificación del concurso como fortuito, en tales circunstancias, se debe adoptar de forma imperativa y sin que el juez pueda dictar otra resolución al respecto y sin que otras personas interesadas, como por ejemplo los acreedores, puedan ser oídos sobre la cuestión suscitada.

De conformidad con el art. 170.2 de la LC, cuando no se produzca esa coincidencia en la calificación del concurso como fortuito por parte de la administración concursal y el Ministerio Fiscal, el juez dará audiencia al deudor por un plazo de diez días, ordenando emplazar a todas las personas interesadas, que pudieran resultar afectadas por la calificación del concurso o ser declaradas cómplices, para que puedan comparecer en las actuaciones en el plazo de cinco días, siempre que no lo hubiesen hecho anteriormente. Ateniéndonos a la redacción del precepto y teniendo en cuenta la filosofía de la normativa estudiada, parece desprenderse que el juez del concurso no puede emplazar de oficio a las personas que considere interesadas en la calificación, por cuanto se dice en tal precepto que el emplazamiento se realizará "según resulte de lo actuado". Ello parece conducirnos a la conclusión de que sólo se deberá emplazar a las personas designadas en el informe de la administración concursal y en el dictamen del Ministerio Fiscal.

Merced al art. 170.3 de la LC a quienes comparezcan en plazo el Secretario judicial les dará vista del contenido de la sección, para que puedan alegar lo que a su derecho convenga. Según este mismo precepto si alguno de los interesados emplazados no compareciera el procedimiento continuará adelante y se les declarará en rebeldía, sin que se les vuelva a citar.

8.6. Oposición a la calificación

El art. 171 de la LC permite que tanto el deudor, como los comparecidos, puedan formular oposición, que se sustanciará por los trámites del incidente concursal. Y añade que si fuesen varias las oposiciones habrían de sustanciarse juntas en el mismo incidente.

Se entiende que esta oposición es a la propuesta de calificación de concurso culpable, por cuanto si la petición fuese de concurso fortuito, como antes hemos indicado, el juez de lo mercantil está vinculado por ello.

No cabe duda de que el deudor, las personas que pudieran resultar afectadas por la calificación o quienes pudieran ser declarados como cómplices, tienen todo el derecho a oponerse a que el concurso se declare como culpable, de acuerdo con el art. 24 de la CE. Lo que ya no está tan claro es que los acreedores personados y otros legitimados puedan actuar en beneficio del deudor y oponerse a la declaración de concurso culpable, por cuanto, tradicionalmente en nuestro derecho, los acreedores actúan en el procedimiento como perseguidores del deudor.

Con todo, no se puede desconocer que el art. 193.2 de la LC establece una actuación totalmente independiente de los acreedores en el concurso, al indicar que cualquier persona comparecida podrá intervenir con plena autonomía coadyuvando con la parte que lo hubiese promovido o con la contraria. Ahora bien, también se debe señalar que existen autores¹³, que sostienen que la legitimación para formular oposición a la calificación de la administración concursal o del Ministerio Fiscal no puede extenderse ni a los acreedores, ni a las personas que pueden personarse en las actuaciones, mediante la acreditación de su interés legítimo. Precisamente esta tesis la sustentan en lo dispuesto en el art. 168 de la LC, ya que estas personas parecen estar excluidas de la posibilidad de formular oposición, de acuerdo con el art. 170 de la misma ley.

El legislador concursal, cambiando nuestro precedente más inmediato sobre la declaración de quiebra, dispone en el apartado 2 del art. 171 de la LC que, si no se hubiese formulado oposición, el juez dictará sentencia en el plazo de cinco días.

Una prudente lectura del contenido de esta disposición nos conduce a afirmar que tal situación sólo puede producirse cuando ni el deudor, ni ninguno de los que hubieran comparecido, formulan oposición, ya que si alguno de ellos sostiene la calificación como culpable el juez debe dictar sentencia sobre lo procedente.

Por supuesto, el juez del concurso no está vinculado ni por el informe de la administración, ni por el dictamen del Ministerio Fiscal, ni por la oposición o por la falta de oposición de las partes intervinientes, debiendo dictar en cada caso concreto la resolución que proceda y con absoluta libertad.

¹³ Véase Mambrilla Rivera, V., *Comentario al artículo 171 LC*, en Sánchez Calero, J./Guilarte Gutiérrez, V., *Comentarios a la Legislación Concursal*, Lex Nova, Valladolid, 2004, p. 2828.

Frente a la sentencia del juez de lo mercantil cabe interponer recurso de apelación ante la Audiencia Provincial y de casación y extraordinario por infracción procesal en los términos previstos en la LEC.

9. Conclusión

La reforma llevada a cabo por la Ley 38/2011 es ciertamente loable, por cuanto ha supuesto un avance en la clarificación de dudas existentes en la normativa anterior, incorporando diferentes soluciones que ya habían sido acogidas por distintas sentencias dictadas por los órganos judiciales.

Entre las novedades más significativas podemos citar, en lo que se refiere a la declaración de concurso culpable, la modificación del art. 164.1 de la LC, al incluir también a los apoderados generales y a quienes hubieran tenido cualquiera de las condiciones previstas en dicho precepto, dentro de los dos años anteriores a la fecha de declaración del concurso.

Asimismo cabe resaltar la modificación del art. 167 de la LC, en cuanto a la formación de la sección de calificación, al indicarse que no procederá la formación de dicha sección cuando tenga lugar la aprobación judicial de un convenio en los términos señalados en dicho precepto.

Igualmente hemos de resaltar, como relevante, la novedad introducida en el art. 172 de la LC, donde en lo relativo a la determinación del periodo de inhabilitación de las personas afectadas por la calificación para administrar bienes ajenos, se establece que uno de los factores que han de tenerse en cuenta es la declaración de culpable en otros concursos.

Finalmente, importa reseñar la modificación legal introducida mediante el nuevo art. 172 bis de la LC respecto a la responsabilidad concursal de los administradores, liquidadores, de hecho o de derecho, o apoderados generales de la persona jurídica concursada, al proclamar que, en el caso de que la sección de calificación hubiera sido formada o reabierto en la fase de liquidación, se podrá condenar a alguno o a todos los administradores o liquidadores o apoderados de la persona jurídica concursada a la cobertura total o parcial del déficit, siempre que dichas personas hubieran sido declaradas afectadas por la calificación.

Referencias

- De Ángel Yagüez, R. (2009). Comentario al art. 165 LC. En P. Prendes Carril (Dir.), *Tratado práctico Concursal* (t. IV, pp. 100 y ss.). Pamplona: Aranzadi.
- Fernández-Ballesteros, M.A. (2004). Algunas cuestiones sobre la apertura del concurso. En J.F. Garnica Martín (Dir.), *La nueva Ley Concursal* (pp. 21 y ss.). *Cuadernos de Derecho Judicial*, XVIII- 2003. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.

- García-Cruces, J.A. (2004). Comentario al art. 164 LC. En A. Rojo/E. Beltrán (Dir.), *Comentario de la Ley Concursal* (t. II, pp. 2522 y ss.). Madrid: Thomson/Civitas.
- Garnica Martín, J.F. (Dir.) (2003). *La nueva Ley Concursal*. Cuadernos de Derecho Judicial, XVIII.
- Herrera Cuevas, E. (2004). *Manual de la Ley Concursal*. Madrid: Europea de Derecho, Editorial Jurídica.
- Mambrilla Rivera, V. (2004). Comentario al artículo 171 LC. En J. Sánchez Calero y V. Guilarte Gutiérrez, *Comentarios a la Legislación Concursal* (t. III, p. 2828). Valladolid: Lex Nova.
- Oliver Barceló, S. (2004). Comentario al art. 169 LC. En J. Pulgar Ezquerro, C. Alonso Ledesma, A. Alonso Ureba y G. Alcocer Garau, *Comentarios a la Legislación Concursal* (t. II, pp. 1423 y ss.). Madrid: Registradores de España/Dykinson.
- Quecedo Aracil, P. (2004). Comentarios a los artículos 164 y 167 LC. En M.Á. Fernández-Ballesteros (Coord.) *Derecho Concursal Práctico, comentarios a la nueva Ley Concursal* (pp. 741 y ss. y 761 y ss.). Madrid: La Ley/lurgium.

CINCUENTA AÑOS DE POLÍTICA FISCAL EN MATERIA DE VIVIENDA

Carlos Carbajo Nogal¹
ccarn@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 02/02/2012
fecha de aceptación: 07/11/2012

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la política de vivienda en nuestro país a partir de los años sesenta y hasta la actualidad, estudiando para ello los planes plurianuales de subsidios y ayudas a la vivienda. Estos actúan como instrumentos presupuestarios que incluyen medidas de fomento basadas, en la mayor parte de los casos en ayudas a fondo perdido, en la financiación de los diferenciales de interés o de la propia cuota o en la concesión de créditos preferenciales en función de los ingresos de las familias y del tipo de viviendas protegidas en cada periodo; se hace particular hincapié en los beneficios de naturaleza fiscal, que en los años sesenta y setenta se centran en la ampliación del hasta entonces escaso parque de viviendas sobre las que la población española empezaba ya a decantarse sobre el régimen de tenencia en propiedad. Desde esa fecha hasta hoy las políticas públicas han ido evolucionando y pese al alto nivel de viviendas en régimen de propiedad, los poderes públicos han vuelto de nuevo la vista al mercado del alquiler como posible respuesta al problema de la vivienda.

Palabras clave: Políticas públicas de vivienda; Política fiscal; Instrumentos económicos; Fiscalidad de la vivienda; Alquiler de viviendas; Viviendas en propiedad.

Abstract

The aim of this paper is to analyze the evolution of housing policy in our country since the sixties and until today, by assessing grant term plans and housing assistance. These act as budgetary instruments including building measures based, in most cases in refundable aid in the financing of interest rate differentials or own quota or preferential lending based on income

¹ Facultad de Ciencias del Trabajo, Universidad de León, Campus de Vegazana, s/n, 24017-León.

family and the type of housing in each period; places particular emphasis on the benefits of a fiscal nature, that at first, in the sixties and seventies are focused on expanding the hitherto scarce housing stock on that the Spanish population was beginning to opt for tenure in property. From then until now public policies have evolved and despite the high level of housing ownership, public authorities have become again the view to the rental market as a possible answer to the housing problem.

Keywords: Public policies of housing; Fiscal politics; Economic instruments; Tax system of the housing; Rent of housings; Housings in property.

1. Introducción

En el marco de los objetivos fundamentales que persigue el Estado del bienestar, el acceso a la vivienda se ha convertido en un problema clave para la sociedad y, España no es una excepción. Reflejo de ello es que nuestro Texto Constitucional, en su Título I, dedicado a los derechos y deberes fundamentales consagra en el art. 47 el derecho de todos a «disfrutar de una vivienda digna y adecuada» lo que supone un reconocimiento expreso de la importancia que adquiere la vivienda en nuestro ordenamiento jurídico como el lugar en el que cada ciudadano desarrolla su vida personal, familiar y afectiva. No sería exagerado señalar que se trata de un objetivo central en las conquistas sociales logradas a lo largo de este siglo², vinculado necesariamente a las condiciones materiales de la existencia de la persona³. Tanto es así que en el mismo precepto constitucional, además del reconocimiento del derecho, se contiene un mandato para su promoción obligando a los poderes públicos a facilitar las condiciones necesarias y establecer la normativa pertinente en aras a conseguir este objetivo⁴. En definitiva, la eficacia que llegue a tener este derecho constitucional dependerá de la acción de los poderes públicos.

En la sociedad actual el acceso a una vivienda digna es un tema muy sensible que se enmarca en un contexto plagado de factores determinantes como son los elevados precios de adquisición de la vivienda –ligado al conocido fenómeno de especulación inmobiliaria–, el franco retroceso en la disponibilidad económica de muchas familias por su alto índice de endeudamiento, la situación de crisis económica, la falta de un parque de viviendas en alquiler y, por último, el gran número de viviendas desocupadas que

² Como derecho social se inserta en la categoría de la llamada “tercera generación de derechos” que reflejan, clarísimamente las conquistas sociales que se han logrado para la ciudadanía y que van más allá de los derechos tradicionales (Cfr. Greppi (1999), págs. 283 y ss).

No obstante, hay quien señala también que no estamos en presencia de un derecho, sino un mero mandato a los Poderes Públicos, como base del ejercicio de otros derechos fundamentales como el derecho a la intimidad personal y familiar a la inviolabilidad del domicilio, etc. (Vid. Beltrán de Felipe, 2004).

³ Herranz Castillo (2003), págs. 1 a 4.

⁴ Para Peces Barba los derechos sociales, entre los que se encuentra el de acceso a la vivienda, suponen deberes para los poderes públicos que no encuentran derechos correlativos que supongan ventajas o beneficios directos para los sujetos individuales. (Vid. AAVV (1995), pág. 369).

hacen que la solución a este problema no sea fácil y, desde luego, no pueda venir de la mano de un sólo ámbito de actuación ni de un sólo nivel de gobierno. Se trata de un tema acuciante en el que resulta necesaria la implicación de todos.

Y uno de los posibles elementos correctores del que disponen los poderes públicos y que tiene una gran incidencia a la hora de abordar el problema de acceso a la vivienda es la política fiscal con la que cabe incentivar a través de distintos mecanismos que todos los ciudadanos puedan llegar a disfrutar de una vivienda digna, si bien ese disfrute no tiene por que ser necesariamente en régimen de propiedad⁵. Abundando en esta aclaración se entiende que la Constitución no se decanta por un régimen de tenencia en particular, y mucho menos, por el de propiedad, por lo que los poderes públicos habrán de garantizar la facultad de uso sobre una vivienda digna que no necesariamente implica el acceso a su propiedad. En este sentido mantiene García Novoa que *“lo que se está queriendo garantizar, porque del texto constitucional se deduce un interés colectivo a ello, no es la vivienda en sentido físico, como objeto de propiedad, sino la vivienda entendida como “acción de alojarse”. Este interés colectivo debe traducirse en una orientación de la actuación de los poderes públicos tendente a la satisfacción de los intereses individuales sobre los bienes inmuebles o, lo que es lo mismo, en la garantía de las facultades de aprovechamiento de los bienes inmuebles en que el derecho a la vivienda consiste”*⁶.

Pues bien, la naturaleza social de este derecho⁷ ha dado lugar a que tradicionalmente los poderes públicos se hayan visto abocados a aprobar un conjunto de medidas que van desde las que afectan al suelo y al urbanismo, hasta las que se centran de manera más diáfana a la política de vivienda, entre las que encontramos toda una serie de ayudas que se materializan bien en subvenciones directas o bien en la aplicación de beneficios tributarios.

2. Los regímenes de tenencia de la vivienda en España

Como se ha señalado, tradicionalmente, el régimen de propiedad ha sido el preferido por nuestros ciudadanos de forma que en la actualidad, se ha llegado a calcular que el 83% de la vivienda habitual se encuentra en esta situación, frente al 65% de media del resto de los países europeos⁸. A ello se añade que una de las opciones de inversión que pueden utilizar los sujetos, y de la que se ha hecho un elevado uso en la última década, por el constante incremento de precio de la vivienda con fines claramente especulativos, es la adquisición de viviendas, con el fin de enajenarlas o transmitir las tras su revalorización; esto ha generado, desde un punto de vista fiscal, la correspondiente plusvalía, y ello sin olvidar su incidencia sobre un mercado de primera necesidad, como

⁵ Sobre las variables que inciden en los regímenes de tenencia de la vivienda desde el punto de vista económico puede verse Rodríguez Hernández (2006).

⁶ García Novoa (1994), pág. 274).

⁷ Cfr. Bassols Coma (1983).

⁸ Datos de vivienda de la Unión Europea analizados por EUROSTAT para el año 2007. Sobre el mercado de la vivienda en países similares al nuestro y régimen de tenencia puede verse Whitehead (2004), págs. 2 y ss.; y sobre la situación comparativa entre España y el resto de Europa, Rodríguez Alonso (2005).

es el de la vivienda, restringiendo la oferta de viviendas disponibles con el efecto de una elevación de su precio⁹.

El tratamiento fiscal de la “vivienda habitual” en régimen de propiedad ha sido tradicionalmente objeto de ayudas directas e incentivos fiscales destinados a mejorar las condiciones de acceso a la misma por parte de los contribuyentes, medidas que, obviamente, y salvo raras excepciones, no resultan trasladables a las segundas y sucesivas viviendas propiedad del contribuyente. Antes al contrario, el resto de las viviendas que el contribuyente puede tener en régimen de propiedad son susceptibles de incidir clarísimamente en la consecución del derecho social de acceso a la vivienda, bien de forma positiva, si las mismas se utilizan para incrementar el número de viviendas en alquiler disponibles, o bien de forma negativa, si el contribuyente decide dejarlas vacías en espera de su ulterior revalorización con las derivaciones antes comentadas. Las consecuencias de ambas situaciones no pueden ser idénticas, en cuanto que la primera de ellas puede interesar a los poderes públicos desde el punto de vista de su obligación de promoción del derecho de acceso a una vivienda digna para todos los ciudadanos, pero no, desde luego, la segunda, que resultará siempre una situación indeseable que los poderes públicos pueden querer desincentivar y, desde luego, existen mecanismos en el ámbito fiscal que permiten lograr ese cometido.

El régimen de alquiler ha sido relegado a un discretísimo segundo plano, en las preferencias demostradas por nuestros ciudadanos en el régimen de tenencia de la vivienda. Y desde luego, el tratamiento fiscal, que ha discriminado positivamente el régimen de tenencia en propiedad, se ha convertido en un factor clave y condicionador de este escenario¹⁰.

No obstante, la descompensación entre ambos regímenes de tenencia y la necesidad de ampliar el abanico de posibilidades de acceso de la ciudadanía a una vivienda digna (objetivo del Estado de bienestar en el que vivimos) ha dado lugar a que los poderes públicos hayan tomado conciencia, sobre todo en los últimos años, de la necesidad de llevar a cabo actuaciones que faciliten el acceso a una vivienda a través del alquiler¹¹, medidas que han repercutido no solo sobre los propietarios de ese tipo de viviendas sino también, y sobre todo últimamente, sobre los ciudadanos que ostentan el disfrute de la vivienda en este régimen¹².

⁹ García Martínez y Jiménez-Valladolid de L’Hotellerie- Fallois (2007).

¹⁰ Domínguez Martínez y López del Paso (2008), pág. 33.

¹¹ Para una visión bastante actual de cómo está el mercado de alquiler en España y los problemas que presenta el mismo remitimos a Inurrieta Beruete (2007).

¹² En concreto, en el fomento del mercado del alquiler desde la perspectiva fiscal, las medidas más importantes que se han llevado a cabo y que afectan tanto a los ingresos como a los gastos públicos pueden resumirse en:

- Préstamos cualificados, con posibilidad de subsidio por parte del Ministerio de Vivienda para promotores de VPO de nueva construcción destinadas a alquiler.
- Subvenciones a la recalificación de vivienda libre en VPO en alquiler (hasta 410€ por metro cuadrado).
- Subvenciones hasta 6.000€ para los propietarios de vivienda libre para destinarla al alquiler.

3. Cincuenta años de políticas de vivienda e incentivos fiscales en España

En España existe un elevado índice de viviendas en régimen de propiedad derivado de que, a diferencia de lo que ocurre en otros países, *“en España las familias prefieren mayoritariamente la vivienda en propiedad frente a la vivienda en alquiler. Y ello no sólo responde al deseo de cubrir las necesidades de alojamiento, porque la familia concibe la compra de una vivienda no sólo como algo necesario sino, ante todo, como una importante inversión para hacer un patrimonio familiar”*¹³. En todo caso, la vivienda se considera tanto un bien de consumo como de inversión, por lo que una proporción muy importante de la renta familiar se destina a gastos relacionados con aquella, que se convierte además, para aquellos hogares que la disfrutaban en propiedad, en el activo más importante de la riqueza del hogar¹⁴.

La preferencia por este régimen de tenencia, pese a la evidente espiral de subida de precios generada en a lo largo de los años, viene motivada por distintos factores de indudable carácter económico. Entre los mismos influye la coyuntura económica favorable de la última década, visible en el incremento de la renta disponible, y el importante descenso de los tipos de interés generador de una gran oferta de créditos por parte de las Entidades financieras que ha hecho rentable la compra de bienes inmuebles¹⁵.

Pero junto a éstos, existe otro factor relevante que explica el interés de las familias por invertir en la compra de la vivienda. Nos estamos refiriendo a la política fiscal que ha acompañado a la política de vivienda a lo largo de las últimas décadas y que ha estado encaminada a incentivar de forma especial la adquisición de vivienda en régimen de propiedad, con deducciones en el IRPF por tal concepto desde 1977 que se han mantenido hasta la actualidad, convirtiéndose, por su importancia cuantitativa y cualitativa, en uno de los beneficios de más arraigo en nuestro sistema¹⁶; a ello se sumó, y no es una cuestión desdeñable, la desaparición en 1998 de la deducción aplicable en este mismo impuesto a los arrendatarios de las cantidades aplicables al pago del alquiler

-
- Ayudas directas a inquilinos, de preferencia jóvenes, del 40% de su renta anual, hasta un máximo de 2.880€.
 - Los arrendadores pueden deducir de su declaración IRPF hasta el 60% de las rentas generadas por el alquiler, hasta un máximo del 100% cuando el arrendatario sea menor de 30 años, o hasta 35 años para los contratos existentes.
 - Creación de Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI), con la finalidad de invertir en inmuebles destinados al alquiler.
 - Ayudas de 210€ al mes para jóvenes entre 22-30 años que alquilen una vivienda.
 - Deducción fiscal por pago de alquiler con los mismos umbrales que existen para la vivienda en propiedad.

¹³ Cfr. Adame Martínez, Castillo Manzano, López Valpuesta (2004).

¹⁴ Duce Tello (1995), pág. 127.

¹⁵ Como afirman Onrubia Fernández y Rodado Ruiz (2009). *“...el papel de las Entidades financiera favoreciendo de forma poco responsable el acceso al crédito de esta demanda en auge se ha mostrado como un catalizador indispensable”,* ello unido a que *“las expectativas de un gran crecimiento de la demanda han hecho que una parte importante de los recursos productivos de las economías se concentrasen en el sector inmobiliario, lo que explica la fuerte dependencia que el crecimiento económico ha tenido en estos años respecto de este sector”,* pág. 2.

¹⁶ Como ya ponía de manifiesto Galapero Flores (1999).

de vivienda lo que, desde luego, ha convertido el régimen de propiedad en la opción mas atractiva. No obstante, parece que este criterio se ha reconducido en los últimos años con la búsqueda de un impulso a la política de alquiler de vivienda.

3.1. La etapa preconstitucional y la transición política

Los principales efectos de la Guerra Civil en lo que se refiere al patrimonio inmobiliario se han cifrado en la destrucción de 250.000 viviendas, mas un número similar dañadas (el 10% de las viviendas españolas)¹⁷. Dicho patrimonio inmobiliario español se encuentra en este periodo en una situación de grave deterioro¹⁸, por lo que resulta necesario acometer un gran esfuerzo constructor cuya coordinación y planificación se encomienda al Instituto Nacional de la Vivienda, que se crea por Ley de 19 de abril de 1939 dependiente del Ministerio de Trabajo. En la misma Ley también se crea la figura de "*vivienda protegida*", instrumento legal que ampara la construcción de este tipo de vivienda en cuanto a bonificaciones, fiscalidad y anticipos a bajo interés¹⁹. La función principal del Instituto Nacional de la Vivienda consistió en diseñar un plan de vivienda protegida para todo el Estado que cristalizó en el *Plan Nacional de Vivienda 1944-1954*²⁰ en el que se estimaron necesarias en este decenio cerca de 1.400.000 viviendas (incluidas las viviendas a reparar y las de nueva planta), de las que el Instituto Nacional de la Vivienda tendría capacidad para proteger el 25%. Los resultados finales no llegaron ni a la mitad de lo planificado²¹.

¹⁷ Cfr. López Díaz (2002), págs. 297 y siguientes.

¹⁸ En cualquier caso, nada comparable a la devastación que sufren otros países europeos como consecuencia de la Guerra Mundial en el mismo periodo.

¹⁹ Pese a que desde la Ley de 19 de abril de 1939 se normaliza el presupuesto protegible en cuanto al tamaño y la calidad de las viviendas, esto no aseguró que estuvieran destinadas a colectivos insolventes. En concreto, y como señala Parreño Castellano (2003) esta ley no formulaba ningún requisito al respecto, tal como superficie máxima o tope presupuestario por unidad residencial. Únicamente, en relación con este último aspecto, se indicaba que las promociones no debían superar un tope presupuestario medio por vivienda de 30.000 pesetas de la época, por lo que se podían edificar viviendas más caras y más grandes, siempre y cuando se mantuviesen los presupuestos medios.

²⁰ La Ley de 15 de noviembre de 1944, establece la figura de las viviendas bonificables que se caracterizan, en contra de lo que ocurría en la legislación precedente (Vid. Nota anterior) por sujetarse a superficies útiles máximas y criterios de calidad más específicos. No obstante, las viviendas del Primer Grupo podían alcanzar una superficie útil de 150 m² en términos generales, y de 160 m², en el caso de viviendas unifamiliares, sin contar garaje, jardín y los incrementos de superficies previstos para familias numerosas. A ello se añade que "*la riqueza y bondad de los materiales empleados, perfección de la obra y costo de las instalaciones de las que se les provea*" podían ser parecidos a los existentes en el mercado de renta libre.

La reforma del régimen de viviendas bonificables, realizada con el Decreto-Ley de 19 de noviembre de 1948 sobre Texto Refundido regulador de las viviendas de clase media, estableció una situación similar, o si acaso, más regresiva desde el punto de vista social en cuanto que en relación con los inmuebles del tipo A, los de mayor tamaño, sólo se fijaba una superficie mínima de 125 m² y no se señalaba ningún tope máximo.

²¹ Cfr. Cotorruelo Sendagorta (1960).

A este Plan sucedió el *Plan Nacional de Vivienda*, que se aprobó por el Decreto de 1 de julio de 1955²² y que se aplicó desde 1955 hasta 1960. El principal objetivo del mismo fue construir 550.000 viviendas de renta limitada en 5 años pese a que el déficit detectado a partir de los datos del censo de 1950 ascendía a un millón²³. De las viviendas planteadas sólo se llegaron a construir el 77% si bien esto no le resta la importancia de haber sentado las bases de la planificación en materia de vivienda²⁴. De su aplicación surgió la clasificación de los regímenes de vivienda social aplicables en la primera etapa del *Plan de vivienda 1961-1976*: vivienda de renta limitada y sistemas complementarios que se subdividían a su vez en viviendas subvencionadas, viviendas de tipo social y el *Plan de urgencia social de Madrid* diseñado en 1957.

El *Plan de Vivienda 1961-1976* (aprobado el 20 de octubre de 1961) constituye siguiente hito destacable en este recorrido, y marca el comienzo de las políticas de vivienda con una verdadera vocación de acompañamiento al crecimiento económico, frente al mero esfuerzo reconstructor de las medidas aplicadas en las dos décadas anteriores. Este Plan queda enmarcado en el nuevo contexto que supuso el Plan de Estabilización desde 1959²⁵, y cuyos objetivos esenciales se vinculaban a la voluntad de paliar la necesidad

²² Puede verse en 1 de Diciembre de 1955 La Notaría - Boletín (años 1858-1994) - Núm. 1955, Enero 1955 Suplementario (Parte 2) (<http://vlex.com/vid/283126>).

²³ A finales de los años 50 España sufría un enorme déficit de viviendas producido por diferentes causas entre las destacan:

- El escaso nivel de construcción registrado durante los años posteriores a la guerra que no fue suficiente para cubrir las necesidades consecuencia lógica del mero crecimiento de la población.
- El escaso desarrollo industrial y bloqueo al país después del final de la Segunda Guerra Mundial que supuso que los materiales disponibles para la construcción fueran escasos e insuficientes y la construcción de viviendas durante los años de la guerra civil y posguerra escasa y de baja calidad.
- Las destrucciones sufridas durante la guerra habían dejado una falta de viviendas que no había podido ser compensada por los escasos niveles de construcción.
- La política de congelación de los alquileres y los escasos recursos de las familias desanimaba a los posibles inversores a construir viviendas.
- El comienzo del éxodo del campo a la ciudad aumentaba las necesidades de vivienda dentro de las grandes aglomeraciones.

(Cfr. Tamames (1986).

²⁴ Sánchez Martínez (2002).

²⁵ El Plan de Estabilización plantea un nuevo escenario desde 1959 en cuanto que pretende lograr un equilibrio interno y externo en la economía nacional que permitiera al Gobierno diseñar una serie de medidas de desarrollo que permitieran el crecimiento económico del país. Las principales medidas estabilizadoras fueron (R. Tamames, idem): la contención del crédito a través de la elevación de los tipos de interés y del establecimiento de un techo para su concesión por parte de la banca; la contención del gasto público; la congelación de sueldos y salarios que disminuyeran la presión de la demanda; la no emisión de deuda pública, principal factor de la inflación; el establecimiento de un cambio realista dólares-pesetas que fomentara los ingresos de divisas de las importaciones, protegidas en lo sucesivo por un nuevo arancel de Aduanas que entró en vigor en 1960 y la nueva legislación sobre inversiones extranjeras.

Estas medidas consiguieron los objetivos previstos, aunque a costa de un freno importante al desarrollo y una drástica disminución del consumo.

endémica de viviendas que se arrastraba desde la Guerra Civil (ver Tabla 1), y al empuje del desarrollo económico del país mediante la creación de puestos de trabajo, procediendo a la revitalización del sector de la construcción y potenciando el turismo²⁶.

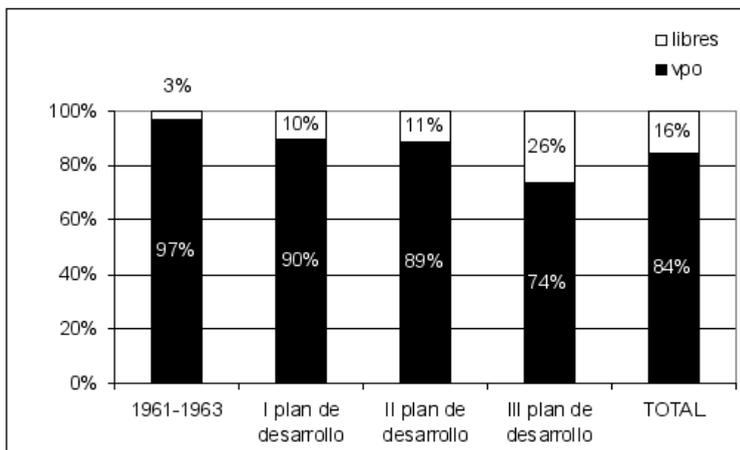
Tabla 1. Necesidades de vivienda estimadas por el *Plan de vivienda 1961*

Factores	Cantidad de viviendas
Déficit estimado a 1 de enero de 1961	1.000.000
Necesidades por crecimiento vegetativo	1.550.828
Necesidades por migraciones	252.000
Necesidades por reposición	911.072
Total	3.713.900
Media anual	232.118
Viviendas construidas	4.080.690

Fuente: Ministerio de la Vivienda (1961).

Las previsiones planteadas por el Plan (ver Gráfico 1) fueron superadas ampliamente por el dinamismo de la propia industria de la construcción, sobre todo en el periodo comprendido entre los años 1961 y 1967 si bien, se produjo un desajuste a favor de la iniciativa privada que ha sido explicado por numerosas razones²⁷:

Gráfico 1. Viviendas previstas en el *Plan 1961-1976*



Fuente: Pedro (2000). Rodríguez Alonso (2004).

Asimismo, se diseñan tres planes consecutivos de *Desarrollo Económico y Social* que, aunque no fueron todo lo efectivos que intentaban ser, permitieron un aumento de la renta disponible por parte de las familias, lo que se tradujo en un incremento de la demanda de viviendas.

²⁶ Rodríguez Alonso (2005).

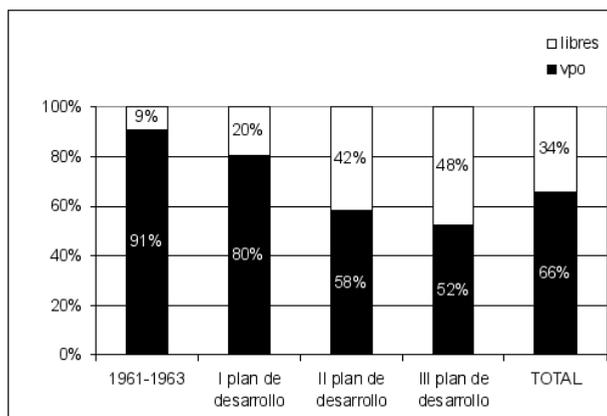
²⁷ A este respecto puede verse Pedro (2000) y Sánchez Martínez (2002).

De entre las mismas, y centrándonos en lo que nos interesa, cabe destacar que en 1965, y debido a las presiones inflacionistas del sector de la construcción, el Gobierno diseñó una serie de medidas restrictivas que sólo afectaron a las viviendas protegidas lo que, consecuentemente, redundó sobre los grupos de población con menor renta y favoreció la construcción de las viviendas libres. Entre estas medidas cabe mencionar el aumento del tipo de interés del 4,5% al 5,5%, la reducción del plazo de amortización de entre 20-30 años a entre 9-15 años, la limitación en los importes máximos de los préstamos, la prohibición de los anticipos y la creación de las cuentas ahorro-vivienda.

En cuanto a la política de beneficios y ayudas en este periodo, siguió dirigiéndose fundamentalmente al constructor y no al adquirente, lo que dio lugar a que el presupuesto destinado a vivienda se desviara hacia el inversor cuya intención era puramente especulativa, dejando a la parte más desfavorecida de la población al amparo de la coyuntura del mercado por lo que, en definitiva, *“aunque el grado de cumplimiento global del Plan de vivienda es acertado, el fracaso de la política de vivienda viene definido por el incumplimiento del programa en cuanto a las viviendas sociales, que deja a la clase más necesitada fuera del acceso a la vivienda”*.²⁸

La bonanza económica y la subida de las rentas animó a los promotores a la construcción de viviendas libres, al existir una demanda real por parte de la población que puede acceder a ella; esto, en parte, supone un fracaso del plan, definido por el incumplimiento del programa en cuanto a las viviendas sociales que deja a la clase más necesitada fuera del acceso a la vivienda (ver Gráfico 2). En definitiva, si bien el déficit global de viviendas quedó reducido en España en la década de los sesenta y primeros setenta, el déficit siguió persistiendo en aquel tipo de viviendas destinadas a la población de menor renta²⁹.

Gráfico 2. Viviendas realizadas en el Plan 1961-1976



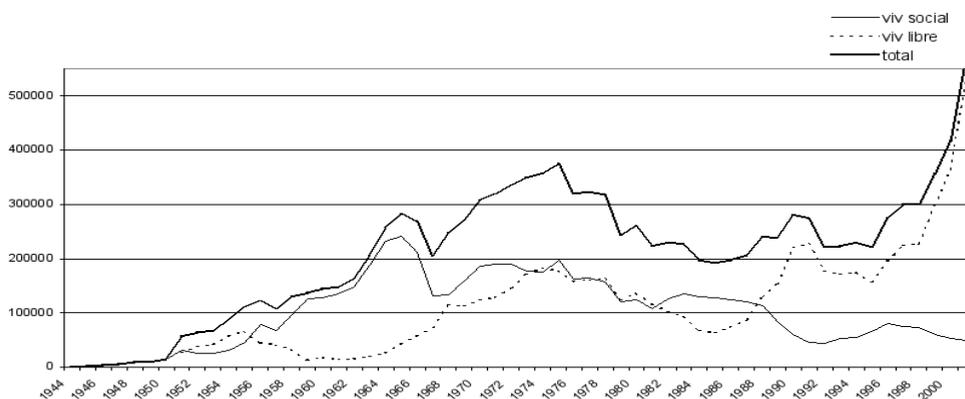
Fuente: Pedra (2000), Rodríguez Alonso (2004).

²⁸ Rodríguez Alonso (2005), op. cit.

²⁹ Sánchez Martínez (2002), op. cit.

Pese a que el crecimiento económico que acompañó a la década de los sesenta y a principios de la década de los setenta supuso una fuerte expansión del mercado de la vivienda, la coyuntura de fuerte recesión económica insertada en la crisis mundial del petróleo, tuvo su claro reflejo en el sector inmobiliario: la oferta de vivienda construida superaba con mucho una demanda paralizada (ver Gráfico 3). Ello debido al recorte de las rentas familiares motivado por una alta tasa de paro y los elevados tipos de interés. Así las cosas, los objetivos principales que se buscaron en este contexto socio-económico desfavorable fueron de tipo macroeconómico y se centraron, fundamentalmente, en reactivar el sector y descender esa alta tasa de paro garantizando el acceso a la vivienda.

Gráfico 3. Viviendas construidas



Fuente: INE (2001), Sánchez Martínez (2002) y Ministerio De Fomento (2000). Rodríguez Alonso (2004).

Para ello los poderes públicos aplicaron ayudas que favorecieron por igual a toda la población, basadas en modelos de financiación privilegiada a la compra de viviendas de protección oficial que, en principio, no se regían por el criterio de capacidad económica; no obstante, el mencionado criterio apareció tímidamente en algunas ayudas complementarias, como las reguladas en el R.D. Ley 31/1978, de 1 de octubre, sobre Política de Viviendas de Protección Oficial³⁰, en las que si se tuvieron en cuenta los ingresos de los posibles adquirentes planteándose por primera vez las ayudas a la persona en función del nivel de ingresos.

No obstante, lo mas destacable desde el punto de vista que interesa a este estudio fue, ligado a la Reforma Fiscal de 1977, la inclusión en el nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de 1978 de una deducción por inversión en vivienda que se cifraba en el 15% de las cantidades destinadas a la adquisición de la vivienda que constituyese o fuera a constituir la residencia habitual del contribuyente. Se trataba de una deducción de carácter no progresivo que afectaba por igual a todos los posibles adquirentes de una

³⁰ BOE de 8 de noviembre de 1978.

vivienda habitual y que, sin lugar a dudas, fomentaba la compra de la misma haciéndola mas atractiva y rentable³¹.

3.2. El resurgir de la economía en los años ochenta

En este periodo, el gobierno se preocupó principalmente de asegurar a los ciudadanos la financiación de las viviendas de protección oficial formalizando los convenios correspondientes con las Entidades financieras, especialmente Cajas de Ahorros, y aplicando reducciones adicionales a los tipos de interés con cargo a los Presupuestos Generales del Estado que beneficiaron tanto a los adquirentes como a los promotores de las viviendas. En esta década se priorizó por parte del Gobierno la superación de crisis económica generadora de paro e inflación para lo cuál, como se puso de manifiesto en la Exposición de Motivos del R.D. 2455/1980 de 7 de noviembre³², se impulsó la construcción de viviendas sociales y la creación de empleo mediante la reactivación de la actividad económica en el sector inmobiliario, lo que requirió movilizar un volumen importante de recursos del sistema financiero en condiciones adecuadas para fomentar la adquisición de viviendas de protección oficial mediante las correspondientes subvenciones con cargo a los recursos públicos.

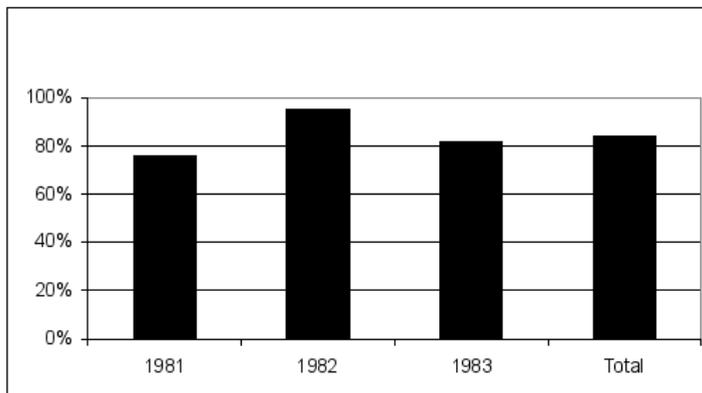
Todo ello se reflejó en el Plan Trienal de Vivienda 1981-1983 (R.D. 2455/1980, de 7 de Noviembre, sobre Financiación y Seguimiento del Programa 1981-83 de Construcción de Viviendas de Protección Oficial) que pretendió construir 571.000 viviendas de las cuáles 90.000 serían de promoción pública y el resto de promoción privada si bien 144.000 de éstas últimas iban a ser financiadas por las Entidades oficiales de crédito³³. El grado de cumplimiento de este plan se vio menoscabado por la crisis económica y por la política antiinflacionista impuesta por el Gobierno, con tipos de interés muy altos y una desviación de la demanda de viviendas libres a las protegidas en cuanto que las viviendas subvencionadas eran acaparadas por segmentos de población de mayor renta, dejando de nuevo a los más desfavorecidos sin posibilidad de acceso. A ello se añadió la ausencia de planificación geográfica de las viviendas que debían construirse lo que dio lugar a la aparición de las mismas en lugares donde no eran necesarias³⁴. En definitiva, este plan fracasa en sus objetivos manteniendo de forma endémica un porcentaje de población sin acceso a la vivienda a lo que si se añade la mala situación económica, nos ofrece como resultado un incremento de la demanda de viviendas sociales que se acaparan por las clases más acomodadas que son las que tienen capacidad para obtener un crédito (ver Gráfico 4).

³¹ Cfr. Aparicio Pérez y Monasterio Escudero (1981), págs. 28 y ss.

³² BOE de 13 de noviembre de 1980.

³³ Las necesidades financieras y presupuestarias totales del programa se fijaron por el propio R.D. en un billón trescientos setenta y cinco mil millones de pesetas, siendo necesario para cubrir esta cifra tanto la aportación del Estado, a través del presupuesto del M.O.P.U., como las dotaciones de las Entidades oficiales de Crédito y las aportaciones de las Entidades privadas de crédito.

³⁴ Rodríguez Alonso (2005), op. cit.

Gráfico 4. Grado de cumplimiento del *Plan Trienal 1981-1983*

Fuente: Comisión de seguimiento del Plan Trienal.

La siguiente actuación destacable en materia de política de vivienda en esta década fue el Plan Cuatrienal 1984-1987 (R.D. 2329/1983, sobre Protección a la Rehabilitación del Patrimonio Residencial y Urbano³⁵ y R.D. 3280/1983, de 14 de diciembre, sobre Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda³⁶ que lo modifica).

Las medidas que definieron el contenido del Plan³⁷ que nos interesan resaltar fueron que no sólo se subvencionan las viviendas de primera construcción sino que se incluía también la rehabilitación de viviendas (entre unas y otras se estimaba la necesidad de sacar 250.000 viviendas anuales al mercado), y que se personalizaban las ayudas del Estado para adquisición de viviendas en relación con los niveles de renta y composición familiar del adquirente, es decir, los subsidios se transformaron en ayudas que iban a tener en cuenta la capacidad económica de los adquirentes de forma que la ayuda resultaba inversamente proporcional a los ingresos. Además se incorporó un tipo de subvención de cuantía fija para aquellas familias que no superaban determinadas rentas que se incrementaban, teniendo en cuenta el número de miembros de la unidad familiar³⁸.

El grado de cumplimiento de este plan cuatrienal volvió a plantear luces³⁹ y sombras como había venido ocurriendo en los planes anteriores, de forma que el grado de

³⁵ BOE de 7 de septiembre de 1983. El *Plan Cuatrienal 1984-1987* incluye una gran innovación respecto a los dos anteriores: no sólo son subvencionadas las viviendas de primera construcción sino que se incluye la rehabilitación de viviendas dentro de sus objetivos.

³⁶ BOE de 5 de enero de 1984.

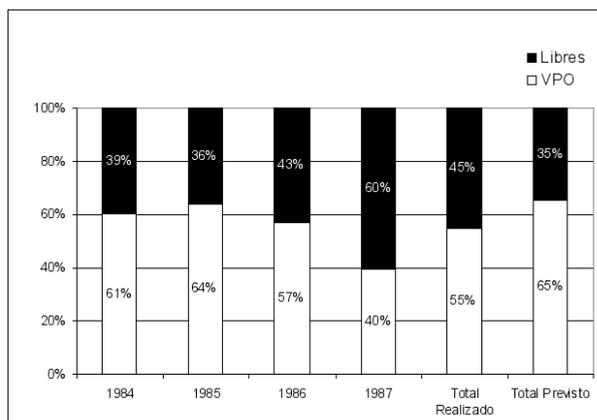
³⁷ Cfr. Carreras Yáñez (1984), págs. 325 y siguientes.

³⁸ Vid. García Montalvo y Mas (2000).

³⁹ Para A. Fernández Carbajal (2004) son resultados bastante aceptables si bien con algunos problemas entre los que destaca que *“al iniciarse a mediados de la década de los ochenta*

cumplimiento de la construcción de viviendas de protección oficial varió según el tipo de promoción (ver Gráfico 5); así, el 90% de las viviendas de promoción libre fueron realizadas, mientras que esta proporción descendió hasta el 66% en el caso de las de promoción pública⁴⁰.

Gráfico 5. Realizaciones del Plan 1984-1987



Fuente: MOPTMA (1996), Revista *Situación* 1988/2. La vivienda en España (Banco de Bilbao-Vizcaya). Rodríguez Alonso (2004).

Asimismo, y pese a que las expectativas sobre la rehabilitación del parque de viviendas se cumplieron con creces, la falta de previsión sobre medidas que protegiesen a la población más desfavorecida y la descongelación de los alquileres en el año 1985⁴¹ dieron pie al inicio de un proceso de subida de precios, provocando que la población con menos recursos se viese poco a poco expulsada de algunas zonas de la ciudad, como los centros históricos⁴², lo cuál, desde luego, resulta una consecuencia indeseable.

un nuevo ciclo expansivo de la economía española la oferta comienza a reestructurar sobre todo a partir de 1987 a favor de la vivienda libre, al no estar sometidas a las restricciones de las protegidas –en lo referente al precio máximo, por ejemplo– permiten a constructores y promotores aprovechar mejor las oportunidades de negocio generadas por las favorables expectativas económicas”. A ello se añade, el bajo grado de cumplimiento de las expectativas en las VPO, pág. 153.

⁴⁰ Algunos autores culpan al proceso de traspaso de transferencias a las CCAA de esta baja ejecución bien por falta de recursos financieros, bien por su transferencia a otras inversiones (Cfr. Rafols i Esteve (1988), págs. 41 a 49).

⁴¹ Conforme a lo previsto en R.D. Ley 2/1985, de 30 de abril, sobre Medidas de Política Económica y en el R.D. 1667/1985, de 11 de septiembre, que desarrolla el R.D. ley 2/1985, de 30 de abril, de Medidas de Política Económica, se levanta la congelación de los alquileres, con la intención de ampliar el mercado y mejorar las condiciones de inversión por parte del sector en este régimen de tenencia.

⁴² Sánchez Martínez (2002), op. cit.

Como consecuencia del auge del sector inmobiliario basado en un incremento de la demanda de inmuebles sin precedentes, a mediados de los años ochenta se abandonaron los planes plurianuales y las actuaciones en materia de política de vivienda pasan a tener carácter anual, motivado por la existencia de fondos suficientes para financiarlas. Destacó en este periodo el ajuste de las subvenciones y ayudas públicas a la capacidad económica de los adquirentes con el fin favorecer a los segmentos de población de menores ingresos como se demuestra en los criterios determinantes en la concesión de las ayudas públicas establecidos en el R.D. 1494/1987, de 4 de diciembre, sobre Medidas de Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda⁴³, norma con la que, en la línea descrita, se intentó garantizar la coherencia sustantiva y económica en las medidas tomadas por las distintas Administraciones, en un momento en que la promoción pública pasa a ser competencia de las Comunidades Autónomas, en orden a garantizar el derecho a un alojamiento digno a quienes mas lo necesitaban. En esa línea, los ingresos determinantes de las ayudas públicas directas y de sus cuantías vinieron referidos al concepto de "*ingresos familiares ponderados*" que se determinaban en función del nivel de ingreso brutos y el número de miembros de la unidad familiar.

La Ley 48/1985 de 27 de diciembre, de Reforma Parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas⁴⁴, en concordancia con lo dispuesto en el R.D. Ley 2/1985 de 30 de abril⁴⁵ y en el R.D. 1667/1985, de 11 de septiembre⁴⁶, que lo desarrolló, modificó la deducción aplicable a la adquisición de vivienda diferenciando dos porcentajes distintos: el 15% para las viviendas que no fueran de nueva construcción y el 17% para las viviendas de nueva construcción cualquiera que fuera su destino. Esta última deducción del 17% se amplió a las viviendas recién rehabilitadas con las mismas condiciones que para la vivienda de nueva construcción y a la cantidad invertida por el propietario en la mejora de su vivienda. Lo mas destacable es que la deducción por adquisición toma tintes diferentes en cuanto que no se exigió un determinado destino a la vivienda que se adquiriría y por tanto, el beneficio que articula el impuesto resultaba aplicable a la adquisición de cualquier tipo de vivienda, no solo a la vivienda habitual del adquirente lo que, sin lugar a dudas supuso un espaldarazo del mercado de compra de vivienda frente al de alquiler; ello pese a que la aprobación del R.D. 2/1985, de 30 de abril, ya mencionado, había suprimido la prórroga forzosa en los contratos de arrendamiento⁴⁷ como medida de impulso a la política de alquiler de vivienda, lo que, desde luego, no se llegó a conseguir.

⁴³ BOE de 12 de diciembre de 1987.

⁴⁴ BOE de 30 de diciembre de 1985.

⁴⁵ BOE de 9 de mayo de 1985.

⁴⁶ BOE de 18 de septiembre de 1985.

⁴⁷ Resulta obvio que esta medida, que en definitiva supone una situación de privilegio para el arrendatario, a la que además se unía la práctica congelación de rentas, obedeció a circunstancias específicas ligadas a la posguerra en las que la falta de viviendas disponibles podía justificar esta medida beneficiosa para los arrendatarios frente a los arrendadores social y económicamente mas poderosos. En definitiva con ella se pretende facilitar el acceso a una vivienda digna. Las circunstancias de este periodo cambian y por tanto, también lo hace con ellas la normativa aplicable.

El nuevo diseño de la deducción a la adquisición de viviendas sin la restricción a la vivienda habitual, junto con las interesantes condiciones de financiación que ofertaban las entidades financieras aumentó la demanda de vivienda en propiedad que, acompañada de una demanda muy rígida, tuvo como consecuencia la subida del precio de la vivienda, y que, obviamente, influyó de forma clara en una subida del precio del alquiler. Esta medida se mantuvo entre los años 1985 y 1988, momento en el que la Ley 33/1987, de 23 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para 1988⁴⁸ acotó la deducción exclusivamente a la vivienda habitual, en un porcentaje del 15%, y a la vivienda no habitual, siempre que fuera nueva, en un porcentaje del 10%. En este periodo la renta imputada al propietario en el IRPF pasa del 3% al 2% del valor catastral y aumenta el valor máximo de la vivienda para el cual la plusvalía está exenta por reinversión en vivienda habitual hasta 30.000.000 ptas⁴⁹.

Así las cosas, el Ejecutivo decidió renovar los planteamientos de su política de vivienda en el R.D. 224/1989, de 3 de marzo sobre Medidas de Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda⁵⁰ de forma que por vez primera se estableció un sistema de financiación cualificada mediante el cual y con determinadas limitaciones, las familias podían acceder a la adquisición de vivienda usada que, por otro lado, era la alternativa mas utilizada por los grupos de población con niveles de renta mas bajos. Asimismo, se restringió el acceso a los préstamos de tipos reducidos estableciendo como requisitos no solo que la vivienda cumpliera con las características de la protección oficial, sino añadiendo también el parámetro de los ingresos del adquirente que no podían superar cinco veces el salario mínimo interprofesional establecido. En definitiva, y como se desprendía de la Exposición de Motivos del propio Decreto, se seguía intentando que las ayudas estatales se concentraran en los grupos sociales con menores niveles de ingresos⁵¹.

No obstante, estas medidas no paliaron la subida imparable del precio de la vivienda motivada por un mercado de vivienda libre presionado por una demanda que actuaba con claros fines especulativos, y a su vez era ayudada por una oferta muy poco elástica que produjo una imparable subida de los precios⁵² Esto provocó que el Gobierno decidiera eliminar la deducción existente en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por adquisición de vivienda en el caso de segundas residencias (R.D.-Ley 771989, de 29 de diciembre sobre Medidas en Materia Presupuestaria, Financiera y Tributaria⁵³) y la posterior Ley 5/1990, de 29 de junio sobre Medidas en Materia Presupuestaria, Financiera y Tributaria⁵⁴), manteniendo únicamente un régimen transitorio que afectó a las viviendas adquiridas antes de 1990. Esta deducción favorecía claramente a los grupos de población de rentas mas altas y, aunque resultaba justificada por razones de índole

⁴⁸ BOE de 24 de diciembre de 1987.

⁴⁹ Art. 86. Cuatro.

⁵⁰ BOE de 8 de marzo de 1989.

⁵¹ La propia Exposición de Motivos señala expresamente que el Decreto surge “...con el propósito de intensificar la concentración de las ayudas económicas directas estatales a favor de los grupos sociales con menores niveles de ingresos”.

⁵² Cfr. Borgia Sorrosal (2008), pág. 15.

⁵³ BOE de 30 de diciembre de 1989.

⁵⁴ BOE de 30 de junio de 1990.

económica, no obedecía al mandato constitucional de facilitar el acceso a la vivienda de todos los ciudadanos.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, del IRPF⁵⁵ volvió a la concepción original, aplicando de nuevo la deducción por adquisición o rehabilitación únicamente a la vivienda habitual, introduciendo algunas precisiones que afectan al límite de la base de la deducción de forma que la suma de la deducción por inversión y donativos no podía exceder del 30% de la base liquidable del sujeto pasivo. En este sentido, debemos evidenciar que el impuesto consideraba la vivienda habitual como generadora de rendimientos del capital inmobiliario, o lo que es lo mismo rentas ficticias o presuntas, y establecía la obligación de imputar un porcentaje del valor catastral (que osciló entre el 2 y el 1,1%) del que se restaban, como gastos deducibles, los intereses satisfechos en su adquisición. Asimismo, se corrigió una situación que resultaba injusta al favorecer a las rentas más altas, añadiendo la deducción de los intereses de los préstamos no de la base imponible sino de la cuota, como el resto de los importes destinados a la adquisición del inmueble⁵⁶. En el año 1.991, la deducción máxima en la base del IRPF por pago de intereses (de la vivienda habitual o secundaria), en declaración conjunta, pasó a 1.000.000 de ptas. y en declaración individual se mantuvo en 800.000 ptas.

Resulta destacable que en el Informe sobre la Reforma de la Imposición Personal sobre la Renta y el Patrimonio de 1990⁵⁷, que se encargó por el Ministerio de Hacienda con carácter previo a la aprobación de la mencionada ley⁵⁸ se reconocía la existencia en el IRPF de una fuerte concentración de beneficios fiscales que afectaban a la adquisición y financiación de la vivienda habitual, así como la falta de justificación de los beneficios aplicables a la vivienda no habitual que, como hemos dicho, acabarían desapareciendo. Paralelamente el Informe establecía la conveniencia de aplicar algún beneficio fiscal para los sujetos que optan por viviendas de alquiler si bien descartaba su configuración como gasto deducible de la base imponible, proponiendo su incorporación como deducción en la cuota, que debía tener en cuenta para respetar la progresividad tanto el nivel de renta del arrendatario como la relación entre el alquiler y la renta de éste último.

Esta recomendación se plasmó en la deducción por alquiler que se estableció en la Ley 18/1991, ya mencionada, del 15% de las cantidades satisfechas en tal concepto durante

⁵⁵ BOE de 7 de junio de 1991.

⁵⁶ Borgia Sorrosal (2008), op. cit., pág. 16.

⁵⁷ "Informe sobre la Reforma de la Imposición Personal sobre la Renta y el Patrimonio" conocido como «Libro Blanco», junio 1990, Secretaría de Estado de Hacienda. Madrid, IEF, 1990.

⁵⁸ Dicho informe obedece a la voluntad de que la reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas no se configure al margen de los intereses socioeconómicos, motivo por el cual, la elaboración de esta Ley fue objeto de un proceso de reflexión y debate que implicó desde los técnicos de la Administración Tributaria a los estudiosos de las Universidades españolas en las áreas de la Hacienda Pública y el Derecho Tributario, pasando por las Organizaciones Empresariales, los Sindicatos y los Colegios Profesionales.

La Ley 19/1991 recoge las propuestas iniciales de aquél, complementadas o modificadas como consecuencia de los debates mantenidos tras la publicación del Informe, así como de las observaciones producidas en la tramitación del Proyecto de Ley.

el periodo impositivo con un máximo de 100.000 ptas. anuales, y siempre y cuando dichas cantidades excedieran del 10% de los rendimientos del sujeto pasivo cuya base imponible no podía ser superior a 3.500.000 ptas.⁵⁹; en cierta medida, esto equilibraba mucho mas que en otros periodos las condiciones de las opciones de compra o alquiler⁶⁰ que, no obstante, seguían decantando la balanza hacia la primera de ellas por el límite que resultaba aplicable en el caso de la deducción por alquiler.

3.3. El “boom” inmobiliario de los años noventa

La recesión económica vuelve a ser la tónica general de estos años y se va sentir de forma especial en el sector de la construcción: una gran oferta de viviendas libres a precio muy elevado⁶¹, y una demanda de vivienda a un precio mas bajo acorde con la disponibilidad de la mayoría de las rentas familiares. En esas circunstancias, la vivienda se convierte prácticamente en un bien inaccesible para una gran parte de la población, lo que denota que la política de vivienda llevada a cabo había resultado tremendamente insuficiente para conseguir su objetivo último de acceso a la misma por parte de la población⁶². Esta situación da lugar a que el Gobierno plantee una serie de medidas que tuvieron su reflejo en el Plan de Vivienda 1992-1995⁶³ que marcó una importante inflexión en el peso de la política de vivienda en España y que, en opinión de algún autor, se convirtió en la medida de mayor protagonismo de la década⁶⁴. Este Plan se caracterizó por abandonar la fijación de objetivos anuales y volver al planteamiento plurianual, cuyo propósito principal volvió a ser facilitar el acceso a la vivienda al sector poblacional de menor renta, ampliando las ayudas y coordinando mejor las actuaciones entre el Estado y las Comunidades Autónomas⁶⁵. Una de sus principales características fue cumplir con las

⁵⁹ Art. 78.3.

⁶⁰ Conforme a lo que figura en el “Informe sobre la Reforma de la Imposición Personal sobre la Renta y el Patrimonio”, ya mencionado (pág. 104) las viviendas en alquiler en ese momento apenas alcanzan el 13,6 % del total pese al importante parque de viviendas vacías existentes y el numeroso núcleo de viviendas que podían ser rehabilitadas y destinadas a este fin.

⁶¹ El esfuerzo medio para la adquisición de vivienda libre (medido en porcentaje de los pagos por amortización de préstamos sobre la renta familiar teniendo en cuenta los beneficios fiscales) se fijó, en 1991 en el 55,59% y se va disminuyendo de forma continuada a lo largo del Plan de vivienda 1992-1995 hasta el 33,54% en 1994. Respecto a las VPO se situó en idénticas circunstancias en el 24% (Cfr. Sánchez Martínez (2003), págs. 166 y ss.).

⁶² Cfr. Narbona Ruiz (1993).

⁶³ R.D. 1668/91, de 15 de noviembre, sobre Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Suelo con Destino Preferente a Viviendas de Protección Oficial (Boletín Oficial del Estado, 23 de Noviembre 1991) y 1932/1991 de 20 de diciembre, sobre medidas de financiación de actuaciones protegibles en materia de vivienda del plan 1992-1995 (BOE, 14 de enero de 1992) corregido por el R.D. 726/1993, de 14 de Mayo.

⁶⁴ A este respecto recomendamos el trabajo de Sánchez Martínez (2003), op. cit.

⁶⁵ En esta línea se firma un acuerdo entre las CCAA y el Ministerio de Obras Públicas y Transportes en el que se regula el reparto de actuaciones protegidas en la materia que van a ser financiadas con fondos estatales y que se recogen en los Reales Decretos 1668/1991 de 15 de noviembre, sobre Financiación de actuaciones protegibles en materia de suelo con Destino preferente a viviendas de Protección Oficial y 1932/1991 de

necesidades de cada territorio intentando favorecer la oferta de viviendas asequibles allí donde efectivamente se estaban necesitando.

En este periodo se crearon las llamadas viviendas a precio tasado que pretendían facilitar la adquisición de vivienda (nuevas y de segunda mano), ya que su precio, al ser superior a las viviendas de protección oficial y permitir la financiación de parte de las viviendas libres, supuso un claro aliciente para los promotores. Asimismo, surgieron nuevos sistemas de ayuda a la adquisición de vivienda como el “*programa primer acceso*” que favorecía a aquellos que accedían a la vivienda por vez primera y distintos sistemas, como las cuentas-vivienda que premiaban el ahorro previo a la adquisición. A ello se añadió que se potenciaba la construcción de viviendas de protección oficial en régimen de alquiler dándose solución a la financiación de las mismas por parte de constructores y promotores a través de la firma de Convenios con las Entidades financieras.

Todo lo anterior dio lugar a que el mercado inmobiliario pasara a depender en exceso de la ayuda pública, financiadora, en mayor o menor medida, de más de la mitad de las viviendas que se construyeron en este trienio, que en su gran mayoría adoptaron los modelos de protección oficial o de vivienda de precio tasado.

Tabla 2. Plan de vivienda 1992-1995. Coste total y unitario por tipos de actuación y grado de cumplimiento

	Coste estatal	Grado cumplimiento del plan	Coste estatal ajustado	Coste unitario actuación	Ponderación actuaciones protegibles
<i>1. Viviendas Protección Oficial</i>	1.331,90	121,9	1.693,60		
1.1. Régimen general	650,65	117,5	764,41	3.318,0	1,00
1.2. Régimen especial	680,65	136,5	929,19	11.542,0	3,47
<i>2. Viviendas precio tasado</i>	298,47	143,9	429,48	3.270,4	0,98
<i>3. Rehabilitación</i>	155,47	88,0	136,82	2.855,3	0,86
4. Total viviendas (1 a 3)	1.785,24	122,3	2.259,91		

Unidad coste estatal = millones de euros. Unidad coste unitario = euros.

Fuente: DGAV (1992), MOPTMA y Sánchez Martínez (2003).

Desde el punto de vista de la fiscalidad, en el año 1992 entra en vigor la Ley 187/1991, de 6 de junio, en la que, además del cambio en la escala del IRPF, se producen los siguientes cambios:

- Desaparece la deducción por intereses de la base imponible⁶⁶ y la deducción por inversión en la cuota en el IRPF para la vivienda secundaria⁶⁷.

20 de diciembre, sobre medidas de financiación de actuaciones protegibles en materia de vivienda del plan 1992-1995 corregido por el R.D. 726/1993, de 14 de Mayo, ya citados.

⁶⁶ Como ha señalado, Borgia Sorrosal (2008) se trata de “...una medida encaminada a solucionar una situación que resultaba injusta por beneficiar especialmente a quienes

- La deducción máxima en la base del IRPF por pago de intereses de la vivienda habitual, en declaración conjunta, pasa de 9.616€ a 6.000€, frente a 4.808€ en declaración individual.
- Aparece una deducción por alquiler para el inquilino del 15%⁶⁸, con algunos límites y condiciones.
- Se aplica una exención a la plusvalía por reinversión en vivienda habitual cualquiera que sea el precio de la vivienda.
- Se fija un tipo impositivo fijo del 20% para plusvalías a más de 2 años, con coeficientes reductores de la plusvalía por plazo (exención total en 20 años de permanencia) y mínimo exento de 1.202€.

En los años sucesivos en los que perdura el plan no hay cambios significativos. El año 1994 aumentan los límites de la deducción máxima y el tope de renta para la deducción por alquiler del inquilino; y en el año 1995 se produce un nuevo aumento del tope de renta para la deducción por alquiler del inquilino; y en lo que se refiere a los impuestos indirectos, el tipo impositivo en el IVA que afecta a la vivienda nueva y en el ITPAJD que incide sobre la vivienda usada pasa del 6% al 7%.

Pues bien, instaurada de nuevo la dinámica de los planes plurianuales de vivienda, que además ha durado hasta hoy, el siguiente fue el que se aprobó por el R.D. 2190/1995, de 28 de Diciembre, sobre Medidas de Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda y Suelo para el Periodo 1996-1999⁶⁹ y que, como novedad, incrementó el precio de las viviendas de protección oficial en las grandes ciudades, Madrid y Barcelona, con el fin de incentivar la construcción de viviendas en este régimen. A estos efectos debe tenerse en cuenta que desde 1996 se produjo un ciclo económico expansivo que tuvo su reflejo en una gran demanda de vivienda con la consiguiente subida de precios; este hecho hizo que promotores y constructores encontraran pocos incentivos en la construcción de viviendas protegidas y se decantaran por la construcción de viviendas libres.

Así las cosas, y antes de terminar el plazo previsto, y debido a las exigencias de la coyuntura económica del momento, se aprobó en el R.D. 1186/1998, de 12 de junio, sobre Medidas de Financiación de Actuaciones Protegibles en Materia de Vivienda y

tenían un mayor volumen de ingresos. Así los intereses de los préstamos ya no se deducirán de la base imponible sino de la cuota, como el resto de los importes destinados a la adquisición de un inmueble, (pág. 17, op. cit.).

⁶⁷ Lo que en definitiva consolida la tendencia de colocar a la vivienda habitual en una posición cada vez mas ventajosa frente a la vivienda secundaria que queda en una posición cada vez peor (vid. López Espadafor, 2002, págs. 189 y ss).

⁶⁸ En el Informe sobre la Reforma de la imposición personal sobre la renta y el patrimonio (MEH, Madrid, 1990) se plantea la necesidad de introducir algún tipo de beneficio fiscal que afecte a las viviendas alquiladas. En esta línea se descarta que adquiera el formato de gasto deducible en la base imponible, por las consecuencias regresivas que lo tendría, y se prefiere la opción de deducción en la cuota delimitada por dos parámetros: renta del arrendatario y relación entre alquiler y renta de éste (cfr. pág. 99).

⁶⁹ BOE de 30 de diciembre de 1995.

Suelo⁷⁰ un nuevo Plan que acogió el trienio 1998-2001⁷¹. Este nuevo régimen aplicable al período 1998-2001 se propuso como finalidad mejorar la estructura del mercado de la vivienda, facilitando a las familias con ingresos medios y bajos el acceso a la primera vivienda en propiedad así como aumentar la oferta de viviendas en alquiler. Asimismo, se estimuló la actividad rehabilitadora del parque residencial existente, se propició la generación de suelo urbanizado con repercusiones moderadas en el precio final de nuevas viviendas a fin de anticipar y reforzar los efectos de la Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre Régimen del Suelo y Valoraciones, y se contribuyó a garantizar y mantener un nivel adecuado de actividad y empleo en el sector de la vivienda.

Para la consecución de esta finalidad se introdujeron importantes modificaciones en aspectos técnicos relativos a la financiación cualificada estatal hasta ahora vigente, entre las que destacaron la fijación de un precio básico de referencia a nivel nacional en torno al cual se establecieron determinadas bandas de fluctuación, limitando los precios máximos de venta, la modificación del sistema de cómputo de los ingresos familiares de los destinatarios de ayudas estatales, buscando una mayor claridad para estos últimos. Asimismo, se introdujo la mejora en el sistema de financiación específica del primer acceso a la propiedad de la vivienda estableciéndose la "Ayuda Estatal Directa a la Entrada" que beneficiaba a los menores de 35 años siempre que fuera la primera vivienda, de menos de 90 m² y que los ingresos no sobrepasaran los 3500000 ptas., así como un nuevo concepto y sistema de subsidiación de préstamos cualificados, sustituyendo los subsidios que se aplicaban a los intereses, que habían bajado mucho en este momento y que, por lo tanto, no resultaban una medida efectiva de ayuda a los beneficiarios, por la financiación de parte de la cuota de amortización. De nuevo, en las ayudas a la financiación las circunstancias familiares de los beneficiarios resultaban determinantes atribuyéndose a los grupos de población de rentas más bajas así como a grupos determinados con especiales condicionamientos, tales como familias numerosas o en las que alguno de sus miembros padecieran determinados tipos de minusvalía, jóvenes y tercera edad.

A estas ayudas de carácter directo se sumaron las consistentes en la concesión de préstamos por parte de entidades de crédito, públicas y privadas, dentro de los correspondientes convenios con el Ministerio de Fomento así como los beneficios fiscales que ya analizamos y que al final de la década se ajustan en la reforma del IRPF que se produce por la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias⁷².

Como ya había ocurrido en el caso de la Ley anterior, antes de la reforma se encarga por parte del Ministerio de Hacienda un Informe para la Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas⁷³ en el que, si bien la Comisión no fija reparos a la continuación de la deducción por alquiler, que se consideraba incorporada al mínimo personal, establece

⁷⁰ BOE, 12 de junio de 1998.

⁷¹ Cachorro Rodríguez, E. "El nuevo Plan de Vivienda 1998-2001", *Gestión: Revista de Economía*, núm. 6, 1998, págs. 23 y ss.

⁷² BOE de 10 de diciembre de 1998.

⁷³ Cfr. Informe de la Comisión para el Estudio y Propuesta de Medidas para la Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, 13 de febrero de 1998, Madrid, 1998.

serias dudas acerca de la necesidad de mantener el beneficio fiscal aplicable a la adquisición de vivienda en cuanto esta deducción socava la neutralidad del impuesto discriminando el ahorro así invertido frente a otras materializaciones del ahorro familiar. En concreto, afirmaba este Informe que *"esta discriminación, por su negativa influencia sobre la neutralidad del impuesto, afecta a la asignación de recursos y no resulta recomendable desde el punto de vista económico"*⁷⁴ si bien reconoció que existían otros factores que reclamaban su mantenimiento, que se centran en el propio art. 47 de la Constitución y en razones de interés social, si bien sugirieron, en su caso, modificar la base de cálculo de la deducción para adecuarla al cambio experimentado por la base liquidable del impuesto. En definitiva, y como se evidenció en la Memoria que acompañó al Proyecto de Ley al Congreso se justifica el mantenimiento de la deducción por la influencia que tiene en el desarrollo del sector de la construcción de ciclo económico largo *"por lo que su súbita alteración tendría indudables consecuencias negativas en el consumo y en la actividad económica"*⁷⁵.

No todas las recomendaciones de este Informe van a tener reflejo en la Ley 40/1998 que optó por mantener la deducción por adquisición de vivienda⁷⁶, introduciendo en la misma algunas diferencias que se centraron en la consideración dentro de la base de la deducción tanto de las cantidades satisfechas de forma efectiva a la adquisición o rehabilitación como de los intereses, consecuencia, en parte, de la no imputación de una renta ficticia por el uso de la vivienda habitual, y la transformación del límite de la deducción del 30% de la base liquidable a una cuantía fija, eliminando con ello en parte la regresividad de la legislación anterior⁷⁷.

A lo anterior, se acompañó un mecanismo de compensación destinado a cubrir la posible pérdida de incentivos por adquisición de vivienda habitual ⁷⁸ cuyo objetivo último fue incrementar el acceso a la vivienda en propiedad a través de la reducción de su coste para los adquirentes, y habiendo pocas dudas respecto al éxito en su consecución. Asimismo, también resulta destacable que a partir de esta fecha desaparece la imputación en el IRPF de una renta del 2% del valor catastral de la vivienda habitual aunque se mantiene respecto a la vivienda secundaria y también desaparecen la corrección por plazo y el mínimo exento en el gravamen sobre plusvalías aumentando al doble los coeficientes reductores por plazo en las plusvalías de modo que la exención total se consigue con 10 años de permanencia.

Respecto al tratamiento del alquiler, se decidió, en los términos del Informe, integrarla en mínimo personal y familiar de la exención, eliminando la deducción existente en la norma anterior, si bien quienes tuvieran derecho a la misma en virtud de un contrato de arrendamiento con antigüedad anterior al 24 de abril de 1998 y la nueva Ley les resultase

⁷⁴ Cfr. pág. 145 del mencionado Informe.

⁷⁵ Cazorla Prieto y Peña Alonso (1999).

⁷⁶ Un mayor desarrollo de este beneficio puede verse en González González (2006), págs. 25 y siguientes.

⁷⁷ García Montalvo (2005), págs. 191-197 y también Pascual de Pablo, Serna Blanco y Urquiola Fernández (2005), págs. 98.

⁷⁸ Onrubia Fernández, Romero Jordan y Sanz Sanz (1998).

menos favorable tenían derecho a recibir una compensación siempre y cuando mantuvieran el régimen de alquiler de la vivienda habitual.

Por último, cabe señalar también que frente a la normativa anterior a esta fecha, la Ley 40/1998 estableció que la tenencia de un inmueble que constituyera la vivienda habitual del contribuyente no generaba ningún tipo de rentas en concepto de capital inmobiliario ni tampoco daba lugar a la imputación de ningún tipo de rentas inmobiliarias. Cosa distinta era que la vivienda habitual pudiera generar otro tipo de rentas, y en concreto, ganancias o pérdidas patrimoniales derivadas la alteración de la composición del patrimonio del contribuyente. Dicho de otra forma, la transmisión de la vivienda habitual podía ser generadora de una ganancia de patrimonio en cuya cuantificación había de tenerse en cuenta el valor de transmisión (menos gastos y tributos) al que se restaba el valor de adquisición (también menos gastos y tributos) y que resultaría objeto de otro beneficio fiscal, denominado exención por reinversión, que se aplicaba cuando se produjera la reinversión en una nueva vivienda habitual con los requisitos que se fijan en la Ley.

En los años sucesivos en el ámbito fiscal que afecta a la vivienda no se aprecian excesivas modificaciones salvo las que se producen en el ejercicio 2000 que suponen el cambio en la escala del IRPF y que se reduzca el tipo impositivo fijo sobre plusvalías a más de 2 años, del 20% al 18%.

3.4. Hacia una nueva época en el sector inmobiliario

El Plan de Vivienda 1998-2001, no supuso un ejemplo de eficacia en la provisión a los españoles de casas protegidas de nueva construcción en cuanto que solo se logra cumplir con el 61,3%⁷⁹ del objetivo fundamental del mismo de construir en el cuatrienio unas 284.000 nuevas viviendas de protección oficial⁸⁰. Las razones del bajo cumplimiento del Plan se justificaron por el *boom inmobiliario* de estos años que se convierten en los de mayor auge que ha vivido nuestro país⁸¹ y que se caracterizan por un claro descenso de la demanda de pisos protegidos debido al importante aumento de la renta familiar de los

⁷⁹ Conforme a los datos que en su momento ofreció el Ministerio de Fomento, el resultado del plan fue la edificación de unos 174.000 pisos sociales, el 61,3% de los previstos inicialmente. El plan finalizó sin el inicio de 110.000 de las viviendas programadas.

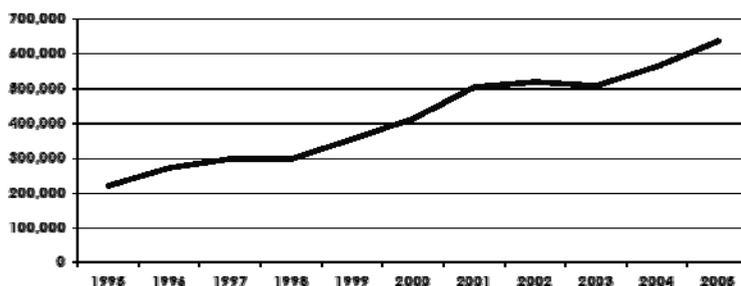
El bajo cumplimiento del plan se justificó por parte del Ministerio en el fuerte descenso de la demanda de pisos protegidos en los últimos dos años, debido al importante aumento de la renta familiar de los españoles y del empleo, junto con un descenso de los tipos de interés hipotecarios, si bien la mayor parte de las asociaciones de promotores y constructores achacaron el bajo cumplimiento del Plan de Vivienda a la práctica congelación de los precios máximos de venta de las VPO entre 1998 y 2001, que, en su opinión, hizo que los costes de edificación en muchas zonas del país superasen el precio de venta tasado, lo que supuso que muchos empresarios y cooperativistas renunciaran a iniciar promociones.

⁸⁰ Pueden confrontarse datos comparativos de España en relación con otros países europeos en Trilla (2001).

⁸¹ Los "booms" inmobiliarios en España han identificado con tres periodos: 1969-1974, 1986-1991 y 1997-2006. El análisis de estas épocas de auge puede verse en Rodríguez López (2006), págs. 76 y ss.

españoles y del empleo, junto con un descenso de los tipos de interés hipotecarios que no dejan de bajar hasta 2005.

Gráfico 6. Viviendas terminadas, 1995-2005⁸²



Todo ello da lugar a que se acuse una clara falta de rentabilidad de las viviendas protegidas en lo que también influye la práctica congelación de los precios máximos de venta de las viviendas de protección oficial entre 1998 y 2001 que supone que los costes de edificación en muchas zonas del país superen el precio de venta tasado, con lo que muchos empresarios y cooperativistas renuncian a iniciar promociones. Al contrario, el precio de la vivienda libre no deja de elevarse lo que da lugar a su construcción masiva en estos años⁸³. Esto determina que, a pesar de la amplísima oferta de viviendas existente, los grupos de población con niveles medios y bajos de ingresos encuentran cada vez peores condiciones para acceder a viviendas en propiedad a precios moderados por lo que se hace necesario, poner en marcha un nuevo Plan de Vivienda para el período 2002-2005.

Este nuevo Plan no sólo pretende alcanzar los efectos de carácter económico propios de este tipo de actuaciones (se centran especialmente en el fomento del empleo y en la corrección de determinados fallos del mercado como es la escasez de viviendas ofrecidas en alquiler), sino que también va a contribuir al logro de los objetivos de una serie de políticas estatales de carácter social: por un lado, el acceso a viviendas dignas, en alquiler o en propiedad a los grupos de población con ingresos reducidos; por otro, las políticas de protección a la familia, a la tercera edad y a los minusválidos; y por último, la política de fomento de la natalidad, para la que la vivienda accesible juega un papel instrumental importante. En este contexto se aprueba el R.D. 1/2002, de 11 de enero⁸⁴ que contiene el

⁸² En la década 1995-2005, la actividad constructora residencial conoce una espectacular aceleración que lleva a edificar mayor número de viviendas que en cualquier otro momento del pasado. Así y conforme se refleja en *Estadísticas históricas de España*, de la Fundación BBVA, 2006, y conforme a lo que figura en el gráfico del texto desde 1995 se han incorporado al parque de viviendas el 27% (4,6 millones) de los 17 millones de viviendas edificadas entre 1950 y 2005.

⁸³ Cfr. los gráficos que sobre el precio de la vivienda libre entre 1995-2005 contiene el trabajo de Tinaut Elorza (2006), págs. 275.

⁸⁴ BOE de 12 de enero de 2002.

nuevo Plan de Vivienda a llevar a cabo entre los años 2002-2005. Pretende este plan solucionar gran parte los defectos del anterior y permitir un cumplimiento de los objetivos mucho más alto, introduciendo incentivos significativos para la construcción de las viviendas protegidas que, en este periodo se simplifican en una única categoría configurada a través de los criterios de precio y superficie máxima.

Así, incluye un sistema de financiación cualificada que potencia la promoción de viviendas protegidas en alquiler e intensifica y concentra las ayudas para la compra de vivienda en quienes acceden por primera vez a la propiedad de una vivienda. Por otro lado, y aunque refuerza el sistema de ayudas y estímulos a la urbanización de suelo destinado preferentemente a la promoción de viviendas protegidas, en esta etapa de absoluta bonanza económica, no resultan lo suficientemente atractivos para constructores y promotores que siguen decantándose por la vivienda libre en una época de auge inmobiliario que no empieza a declinar hasta finales de 2006⁸⁵.

En el R.D. 801/2005, de 1 de julio⁸⁶, se aprueba el Plan Estatal 2005-2008 para favorecer el acceso de los ciudadanos a la vivienda⁸⁷, cuyo objetivo prioritario⁸⁸ es ampliar el peso de la vivienda protegida en el conjunto del mercado de la vivienda con el fin de satisfacer las necesidades de los ciudadanos que no pueden acceder, mediante esfuerzos razonables, a los mercados de vivienda libre. El Plan amplía los recursos disponibles para esta política⁸⁹ y tiene particularmente en cuenta a grupos sociales con necesidades específicas por sus circunstancias personales a igualdad de niveles de ingresos, tales como, por ejemplo, los jóvenes, las familias numerosas y las monoparentales, los mayores de 65 años, las personas con discapacidad y sus familias, así como las personas víctimas de la violencia de género y de terrorismo, dirigiéndose las ayudas estatales directas a la compra de viviendas para estos grupos de población básicamente a quienes acceden por primera vez al mercado de vivienda en propiedad.

El nuevo Plan de Vivienda pretende contribuir a un mayor equilibrio entre las formas de tenencia de la vivienda, fomentando el régimen de alquiler y tendiendo a la equiparación

⁸⁵ Las razones de este auge, que se califica como “el auge que no cesa” se analizan por Rodríguez López (2006), *op. cit.*, págs. 83 y ss.

⁸⁶ BOE de 13 de julio de 2005.

⁸⁷ Un análisis de dicho plan puede verse en Tinaut Elorza (2006), *op. cit.*, págs. 281 y ss.

⁸⁸ Los seis ejes estratégicos que guían la política de vivienda a largo plazo son:

1. Concertación y coordinación con los agentes sociales y Administraciones Públicas.
2. Equilibrar venta y alquiler y movilizar viviendas vacías.
3. Calidad, accesibilidad y respeto al medio ambiente.
4. Ocupación, desarrollo sostenible del suelo y conservación del parque existente.
5. Recursos suficientes y uso eficiente de los mismos. Control del fraude.
6. Parque suficiente y estable con nuevos tipos de vivienda protegida.

⁸⁹ En concreto este Plan supone más del doble del presupuesto asignado al Plan anterior (6.822 millones de euros frente a 3.380 del Plan 2.002-2005) para garantizar el acceso a la vivienda a 720.000 familias durante la vigencia del Plan (720.000 familias frente a 442.000 del anterior Plan). Para ello se incrementan un 63% el número de objetivos del anterior Plan lo que supone la movilización de unos préstamos totales por un importe superior a los 33.000 millones de euros.

con la propiedad⁹⁰. Para ello se establecen toda una serie de medidas que afectan tanto a los arrendadores como a los arrendatarios, lo que, ciertamente, supone una novedad frente a los planes anteriores. En este sentido se promueve la movilización del parque de viviendas desocupadas ya que el fomento del alquiler favorece a los colectivos con menores rentas y a aquéllos otros con necesidades especiales; además, en la medida en que contribuye a movilizar el parque vacío consigue un uso más eficiente de los recursos naturales y económicos.

Tabla 3. Modalidades de Vivienda Protegida para compra

Líneas de actuaciones protegidas	Modalidades de vivienda	Otras características	Precio máximo de venta/m ² útil (aparte ámbitos territoriales de precio superior)
1. Vivienda protegida (VP) de nueva construcción para venta	VPO de régimen especial	Ingresos de los adquirentes: hasta 2,5 veces IPREM (IVA súperreducido: 4%)	1,40 veces el precio básico a nivel nacional (973,26 €/M.)
	VP de precio general	Ingresos de los adquirentes: hasta 5,5 veces IPREM	1,60 veces el precio básico a nivel nacional (1112,30 €/M.)
	VP de precio concertado	Ingresos de los adquirentes: hasta 6,5 veces IPREM	1,80 veces el precio básico a nivel nacional (1251,34 €/M.)
2. Vivienda usada	Junto a otros tipos de viviendas existentes	Como las viviendas protegidas de nueva construcción de precio general, para venta. Mayor precio que éstas en ámbitos territoriales de precio máximo superior	
3. Rehabilitación para cesión en venta	Viviendas procedentes de la rehabilitación de edificios (calificadas como protegidas o no)	Cabe la posibilidad de adquirir estas viviendas con la financiación de las viviendas existentes.	

⁹⁰ Afirma el Ministerio que la construcción de viviendas ajusta la oferta a la demanda de vivienda de forma que, cuando en los mercados de activos financieros se derivan importantes flujos de inversión hacia la adquisición de viviendas (viviendas de obra nueva, de rehabilitación y/o de segunda mano), la demanda se incrementa bien por la creación de nuevos hogares (vivienda principal) bien por la adquisición de vivienda como segunda residencia (vivienda turística) o bien como ahorro y/o inversión de las unidades residentes y no residentes. En este caso, la oferta intenta ajustarse a la demanda con la construcción de nuevas viviendas, con cierto desfase temporal, u ofertando viviendas existentes y disponibles en el parque residencial.

Cuando los mercados financieros imponen restricciones a la hora de conceder préstamos para adquirir viviendas, la demanda de vivienda se adapta rápidamente a las nuevas circunstancias, comprándose menos viviendas, accediendo los hogares a la vivienda en alquiler. Entonces, la oferta se ajusta a la demanda con una menor actividad en la construcción de viviendas y la retirada del mercado de las viviendas de segunda mano en venta (Cfr. Ministerio de la Vivienda (2009)).

Así mismo, impulsa, como parte fundamental de la política de vivienda, un conjunto de actuaciones en materia de suelo edificable, destinado preferentemente a viviendas protegidas, favoreciendo la rehabilitación, la movilización del patrimonio residencial existente, y la conservación del patrimonio histórico. Se trata pues, de diversificar las actuaciones protegidas en aras a ampliar la disponibilidad de viviendas accesibles. Debemos señalar que este Plan fue objeto de una profunda revisión por el R.D. 14/2008, de 11 de enero⁹¹ que establece diversas medidas de cara a fortalecer y diversificar los mercados tanto de propiedad como de alquiler acogidos a políticas de protección públicas. En este sentido, por el lado de la demanda se flexibilizan los requisitos para que los inquilinos puedan obtener ayudas para el pago de sus rentas, a la vez que se establecen ciertas incompatibilidades y algunas condiciones que deben reunir quienes aspiren a ocupar en arrendamiento viviendas acogidas a las ayudas del Plan; por el lado de la oferta se aseguran mejores condiciones para los promotores de viviendas protegidas en arrendamiento y se mejoran las condiciones a los propietarios de viviendas libres desocupadas que las cedan en alquiler según los requisitos del Plan Estatal, especialmente cuando los inquilinos vayan a ser beneficiarios con derecho a protección preferente.

En cuanto a las medidas fiscales de este periodo, el R.D. legislativo 3/2004 de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas⁹² mantiene las previsiones de la Ley 40/1998, ya mencionada si bien incorpora las modificaciones que había introducido la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las Medidas Fiscales y Administrativas del Nuevo Sistema de Financiación de las Comunidades Autónomas de Régimen Común y Ciudades con Estatuto de Autonomía, que afectan, básicamente, a las escalas y tipos de gravamen y a la deducción por inversión en vivienda habitual, incluyendo en la base máxima de la deducción por inversión en vivienda habitual, regulada en el apartado 1 del art. 69, el coste de los instrumentos de cobertura del riesgo de tipo de interés variable de los préstamos hipotecarios, regulado en el apartado 3 del art. 19 de la Ley 36/2003, de 11 de noviembre. Asimismo, y con el fin de facilitar la movilización del parque de viviendas desocupadas, que es muy elevado, e incentivar su alquiler, se introduce una reducción del 50% aplicable a los rendimientos del capital inmobiliario que se aplica cuando el inmueble arrendado constituya la vivienda habitual del arrendatario y el tipo impositivo fijo de las plusvalías a más de 2 años se reduce del 18% al 15%.

Por su parte, la reforma del impuesto que se lleva a cabo por la Ley 35/2006, de 28 de noviembre⁹³ no lleva a la práctica lo que fueron las propuestas electorales del Gobierno presidido por Rodríguez Zapatero, que abogaba por la supresión de la práctica totalidad de las deducciones en el IRPF y en el Impuesto de Sociedades. En concreto, la opinión favorable a la supresión de la deducción por la adquisición de vivienda habitual se amparaba en que resulta ser una de las causas de la burbuja inmobiliaria que sigue incrementándose en este periodo, así como en el hecho de que se benefician de la misma fundamentalmente perceptores de rentas altas lo que le da una cierta naturaleza

⁹¹ BOE de 12 de enero de 2008.

⁹² BOE de 10 de marzo de 2004.

⁹³ BOE de 29 de noviembre de 2006.

regresiva. No obstante, el evidente rechazo social a semejante medida da lugar a que el legislador opte finalmente por mantenerla, según consta en la propia Exposición de Motivos de la Ley, por razones de cohesión social, eso sí, cambiando en cierta medida su configuración lo que, en parte, como veremos de inmediato, corrige este problema.

Así, y frente a la norma anterior, en la que la deducción se ligaba al total de la base liquidable, de forma que cuanto mayor era esta última mayor cantidad cabía deducir, la nueva Ley del impuesto establece un tope máximo de inversión que va a ser deducible con independencia del importe máximo de las rentas del contribuyente. Se mantiene pues, la base de la deducción que existía hasta la fecha establecida en 9.015,18€, si bien se fija tan sólo una deducción única en la cuota del 15% y se eliminan los porcentajes incrementados (25% o del 20%) que hasta la fecha se aplicaban cuando el importe del préstamo solicitado superaba el 50% del precio de la vivienda y no se amortizaba más del 40% del principal durante los tres primeros años. No obstante, y como ya había ocurrido en otras oportunidades, se habilita al legislador para corregir la situación de aquellos contribuyentes que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad al 20 de enero de 2006 y que pudieran verse perjudicados por la nueva regulación de forma que la Disposición Transitoria Sexta de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2009⁹⁴ establece en estos supuestos la correspondiente compensación fiscal.

Por su parte, y en lo que afecta al mercado de alquiler de la vivienda, aunque no se introduce ninguna deducción fiscal por alquiler, desapareciendo incluso la compensación que venían aplicando los contribuyentes con contratos de arrendamiento anteriores al 24 de abril de 1998, la nueva Ley del Impuesto pretende potenciar este régimen de tenencia de la vivienda para lo que mantiene la reducción ya establecida del 50% sobre los rendimientos netos obtenidos del arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda habitual e aumentando ese porcentaje al 100% cuando el arrendatario tenga una edad comprendida entre 18 y 35 años y unos rendimientos netos del trabajo o de actividades económicas en el período impositivo superiores al IPREM.

Con posterioridad a este momento, la profunda crisis económica que vive el país ha dado lugar a que se hayan adoptado toda una serie de medidas destinadas a paliar los efectos que la crisis inmobiliaria y financiera tiene en cuanto a la adquisición o venta de una vivienda habitual de forma que en el Consejo de Ministros de 8 de noviembre de 2008 se aprueban una serie de medidas denominadas de apoyo a las familias hipotecadas con dificultades económicas, que encuentran plasmación normativa en el R.D. 1975/2008, de 28 de noviembre sobre las Medidas Urgentes a Adoptar en Materia Económica, Fiscal, de Empleo y de Acceso a la Vivienda⁹⁵. Entre dichas medidas, encontramos la ampliación en dos años, a partir del 1 de enero de 2008, tanto del plazo para destinar el saldo de la cuenta ahorro-vivienda a la compra de la vivienda habitual como, en lo que afecta a la exención por reinversión del plazo para transmitir la vivienda habitual cuando ya se hubiera adquirido otra. También se modifica el concepto de rehabilitación en cuanto que se estima que existe la misma cuando así se califique la actuación por el Plan Estatal 2005-2008 o cuando tenga por objeto principal obras estructurales, siempre que el coste

⁹⁴ BOE de 24 de diciembre de 2008.

⁹⁵ BOE de 2 de diciembre de 2008.

global exceda del 25% del precio de adquisición, si se hizo ésta en los dos años inmediatamente anteriores o, en otro caso, del valor de mercado que tuviese la vivienda cuando se iniciaron las obras. A estos efectos, y aquí reside la novedad, del precio de adquisición o del de mercado se descontará la parte correspondiente al suelo lo que facilita la aplicación de la deducción por adquisición de vivienda en supuestos de rehabilitación.

A lo anterior, el R.D. 1975/2008 mencionado añade que los contribuyentes que destinen cantidades a la adquisición de su vivienda habitual utilizando financiación ajena por la que va a tener derecho a la deducción por adquisición de vivienda habitual, y obtengan unos rendimientos brutos anuales inferiores a los 33.007,20€, podrán ver reducido su tipo de retención por rendimientos del trabajo hasta en dos puntos, aunque no se reducirán los tipos fijos del 2% (contratos de menos de 1 año) ni del 15% (para relaciones laborales especiales).

Por último, y conforme a lo previsto en la Ley 51/2007, de Presupuestos Generales del Estado para 2008⁹⁶, a partir de esa fecha es posible aplicar la deducción por alquiler de vivienda habitual, en el porcentaje del 10,05% de las cantidades satisfechas en el año por este concepto con una base máxima de 9.015€ y para inquilinos con base imponible inferior a 24.020€ anuales; además, si la base imponible es superior a 12.000€, la base de deducción va decreciendo a medida que se incrementa la base imponible a razón del 0,75% del exceso sobre los 12.000€.

Para terminar este breve recorrido a través de lo que ha sido la política de vivienda estatal, el R.D. 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012⁹⁷ se caracteriza por ampliar los colectivos con protección preferente en el acceso a la vivienda protegida con ayudas reforzadas, al tiempo que extiende los beneficios a las rentas medias en cuanto que han resultado muy incididas por la situación de crisis económica⁹⁸. Este Plan de vivienda apuesta claramente por el alquiler, con nuevas tipologías de vivienda protegida y alojamientos protegidos para colectivos vulnerables de forma que entre los beneficiarios tendrán prioridad las familias con ingresos más bajos, mayores, jóvenes, mujeres víctimas de violencia de género, personas con discapacidad o familias monoparentales con hijos y las numerosas, así como otros colectivos en situación o riesgo de exclusión social que determinen las Comunidades Autónomas. Las ayudas se fijan por tramos y de manera inversamente proporcional a los ingresos, por lo que se beneficia más a quienes tienen menos rentas y entre los colectivos más desfavorecidos, la "Ayuda Directa a la Entrada" puede llegar a los 12.000€. Como novedad, el Plan amplía el ámbito subjetivo de las ayudas a las familias de rentas medias que habían sido expulsadas del mercado libre de vivienda por los altos precios, y que también quedaban fuera del régimen de vivienda protegida extendiendo a los hogares con ingresos de hasta 31.449€ anuales (4,5 IPREM) la Ayuda Estatal Directa a la Entrada y la subsidiación de los préstamos convenidos.

⁹⁶ BOE de 27 de diciembre de 2007.

⁹⁷ BOE de 24 de diciembre de 2008.

⁹⁸ Puede consultarse una guía resumen en la página web del Ministerio de Vivienda: www.mviv.es.

Entre las líneas estratégicas, se apuesta de forma decidida por el alquiler, previendo que hasta el 40% de la nueva construcción de vivienda protegida, o de la procedente de la rehabilitación, se destine a este fin. Para fomentar el aumento del parque de viviendas protegidas en alquiler se establecen subvenciones a las mismas. Asimismo, la rehabilitación recibe un impulso extraordinario multiplicando por 3,5 las actuaciones del Plan anterior. El Gobierno propuso una serie de medidas tributarias que contribuirían a terminar con la burbuja inmobiliaria, la especulación y el incremento desmedido e injustificable de los precios de la vivienda, que suponen la modificación del tratamiento tributario a la adquisición y al alquiler de la vivienda habitual, buscando un mayor equilibrio que acercara a la economía nacional a un modelo de crecimiento económico más sostenible⁹⁹. Con dichas medidas se pretendía lograr el objetivo de eliminar el sesgo existente a favor de la adquisición de vivienda y que desincentiva el alquiler y suponen, en opinión del Gobierno, terminar con uno de los factores que ha contribuido en el pasado a la expansión insostenible de la actividad inmobiliaria, facilitando el acceso de la población a una vivienda, particularmente los jóvenes y las familias con rentas bajas. Además, y para abundar en el logro de tal objetivo, se propenden, por parte del Gobierno, modificaciones a la Ley de Arrendamientos Urbanos y en la de Enjuiciamiento Civil, contenidas en el Proyecto de Ley de Medidas de Fomento del Alquiler de Viviendas y Eficiencia Energética, que pretenden ofrecer mayores garantías los propietarios respecto al cobro de rentas y posible desahucio en caso de impago.

La modificación de la deducción por compra de vivienda habitual anunciada supuso la supresión de la desgravación por hipoteca a las rentas más altas, de forma que quienes tuvieran unos ingresos anuales de más de 24.000€ no podrían desgravarse por pagar hipoteca de la vivienda que adquirieran. Esta medida no afectó a aquellas personas que hubieran suscrito una hipoteca con anterioridad a esa fecha¹⁰⁰. Se respetaban, por tanto, los derechos adquiridos con la anterior normativa, con el fin de paliar el problema social que podría generar cualquier otra fórmula. Asimismo, se pretendía mejorar la desgravación por alquiler que se equiparaba a la deducción por compra de vivienda y la mejora de los beneficios fiscales para arrendadores de viviendas que aumentaba hasta el

⁹⁹ Se trata de medidas que se alojan en un contexto internacional en el que, además de las medidas dirigidas a la estabilización en general de los mercados financieros, se han venido desarrollando una serie de planes de apoyo específico al sector inmobiliario en muchos países europeos y en EE. UU. Con pocas excepciones, las medidas están enfocadas en ayudar a las familias más vulnerables, en prestar apoyo a los compradores de primera vivienda y en fomentar la vivienda de protección oficial, preferentemente en régimen de alquiler.

¹⁰⁰ El art. 133. Dos del Proyecto de Ley de Economía Sostenible añade una nueva disposición transitoria decimoctava, con el siguiente contenido:

“Disposición transitoria decimoctava. Deducción por inversión en vivienda habitual adquirida con anterioridad a 1 de enero de 2011.

1. Los contribuyentes cuya base imponible sea superior a 17.724,90 euros anuales que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad a 1 de enero de 2011 o satisfecho cantidades con anterioridad a dicha fecha para la construcción de la misma, tendrán como base máxima de deducción respecto de dicha vivienda la establecida en el art. 68.1.1º de esta Ley en su redacción en vigor a 31 de diciembre de 2010, aún cuando su base imponible sea igual o superior a 24.107,20 euros anuales”.

60% y llegaría al 100%, cuando el arrendatario tuviera menos de 30 años o hasta los 35 años, en el caso de los contratos ya existentes.

En definitiva, se pretendía contribuir a estabilizar la demanda de vivienda ya sea en propiedad o en alquiler, ayudando a absorber el exceso de oferta que se plasma en un elevado parque de viviendas vacías, con lo que se avanzaba en el camino de la racionalización y el desarrollo más ordenado del sector inmobiliario que, por un lado, facilite el acceso a la vivienda a los grupos más desfavorecidos y, por otro, evite una nueva expansión insostenible en el futuro¹⁰¹. Estas medidas parecen ir en la dirección más apropiada para el reequilibrio de los mercados de compra y alquiler en cuanto que el mercado de alquiler se convierte en un elemento clave para la absorción del stock de vivienda nueva sin vender.

4. Las políticas autonómicas y locales de vivienda

Las Comunidades Autónomas, de conformidad con el art. 148.1.3 de la Constitución, que estos Entes territoriales tienen competencia exclusiva en materia de vivienda por lo que les corresponde el desarrollo de *"una política propia en dicha materia, incluido el*

¹⁰¹ A este respecto, se mantiene por el Servicio de Estudios Económicos del BBVA en la revista *Situación inmobiliaria* publicada en junio de 2009, que,

"...en España, la estabilización del sector, a diferencia de los sectores inmobiliarios de la mayoría de los países europeos, se caracteriza por un importante desequilibrio en actividad y no tanto en precios. La mayor velocidad de contracción de la demanda, propiciada por el deterioro del entorno macroeconómico, contribuye a la acumulación de oferta de vivienda en el mercado. Este stock, de acuerdo con las previsiones del SEE BBVA, empezará a decrecer a partir del primer trimestre de 2010 y llegará a los niveles alcanzados durante 2005 a finales de 2012.

Los últimos datos oficiales de precios muestran un proceso de ajuste más rápido de lo esperado, lo cual ayudará a acelerar la absorción de la sobreoferta de vivienda en el mercado. La interacción entre los precios y la demanda en el sector está retroalimentando el ajuste: la reducción en los precios implica que la demanda potencial de vivienda, que sigue existiendo en el mercado, tarde más en materializarse en compras dadas las expectativas de reducciones adicionales de los precios. Las previsiones de caída de los precios de vivienda, elaboradas por el SEE BBVA, se sitúan alrededor de un -10% en 2009 y un -12% en 2010 en términos nominales. En total, la caída acumulada se estima en alrededor de un 30%"

Otro de los factores que se analiza y que, en opinión del estudio influye en la actual situación es:

"...la interrelación entre el régimen de tenencia de vivienda de un individuo y su situación laboral. Los datos muestran que en etapas recesivas se puede entrar en un círculo vicioso: el deterioro económico aumenta el desempleo, lo que hace que disminuya la proporción de propietarios. Los no propietarios están menos incentivados a la búsqueda de empleo por no tener que pagar una hipoteca, lo que a su vez reaviva el deterioro económico. Por tanto, si antes de la crisis se hubiesen implementado medidas destinadas a fomentar el alquiler de vivienda en detrimento de la adquisición, esto podría haber contribuido a suavizar el ciclo, tanto el inmobiliario como su interacción con el proceso de destrucción de empleo".

(Cfr. págs. 2 y 3).

*fomento y promoción de la construcción de viviendas, que es, en buena medida, el tipo de actuaciones públicas mediante las que se concreta el desarrollo de aquella política*¹⁰². No obstante, y como acabamos de comprobar en el epígrafe anterior, este mandato constitucional no ha impedido que el Estado despliegue actuaciones en torno a la vivienda¹⁰³ con base en distintos títulos competenciales entre los que destaca especialmente la facultad de dirección general de la economía que la Constitución le atribuye de forma exclusiva conforme al art. 149.1.13, y que se justifica en razón de trascendencia que tiene la vivienda en la economía y la incidencia que la construcción tiene como factor de desarrollo económico y de generación de empleo. A ello se añade que el Estado también tiene competencia exclusiva sobre las bases de la ordenación del crédito (art. 149.1.11) y que la actividad fomento en el ámbito de la vivienda protegida se despliega mediante préstamos cualificados y otorgamiento de ayudas económicas directas, que comprenden tanto la subsidiación del crédito como las propias subvenciones al promotor o a los adquirentes de estas viviendas.

En definitiva, y con esta interpretación generosa del título competencial que corresponde al Estado en el tema de la vivienda, nos encontramos ante una realidad muy compleja en cuanto que, a la vista de lo anterior, la competencia, pese a corresponder en exclusiva a las Comunidades Autónomas, en la práctica se encuentra repartida entre todas las Administraciones lo que, desde luego, no contribuye a facilitar las necesarias soluciones que hay que dar a muchos de los problemas actualmente existentes¹⁰⁴.

Con este panorama nos situamos pues, ante una materia donde las actuaciones de los distintos poderes públicos han de coordinarse necesariamente lo que se traduce en que las Comunidades Autónomas con competencias en materia de vivienda en función de sus Estatutos, puedan definir y llevar a cabo una política de vivienda propia, complementando las actuaciones de protección y promoción previstas por el Estado con cargo a sus propios recursos. A ello hay que sumar que para la ejecución de la normativa estatal reguladora de las actuaciones protegibles, estos Entes territoriales han de contar con un margen de libertad de decisión que les permita aplicar las medidas estatales adaptándolas a las peculiares circunstancias de su territorio, sin perjuicio del respeto debido a los elementos indispensables que las normas estatales arbitran para alcanzar los fines de política económica general propuestos.

¹⁰² Sentencia del Tribunal Constitucional 152/1988, de continuada por la STC 59/1995, de 17 de marzo. Esta doctrina del Tribunal Constitucional en el ámbito de la vivienda ha sido analizada, entre otros por Beltrán de Felipe (2000), Iglesias González (2000), y también en Régimen Jurídico de la Protección en la Promoción y Adquisición de Viviendas, Aranzadi, Pamplona, 2000, y Muñoz Castillo (2003).

¹⁰³ El Tribunal Constitucional en la Sentencia mencionada en la nota anterior distingue cuatro aspectos inherentes a las competencias estatales en el ámbito del fomento con incidencia sobre la vivienda: a) La definición de las actuaciones protegibles; b) la regulación esencial de las formulas de financiación adoptadas (créditos cualificados, subsidiación de préstamos y subvenciones); c) el nivel de protección; d) la aportación de recursos estatales (Fundamento Jurídico Cuarto).

¹⁰⁴ Señala M. Beltrán de Felipe (2004) que las tres Administraciones reconocen que el tema de la vivienda es un tema social grave y se escudan unas en otras para justificar, en muchas ocasiones, políticas ineficaces (cfr., op. cit., pág. 2).

Y es precisamente esta situación la que se ha visto reflejada en los distintos Planes de vivienda estatales que ya hemos analizado y que se desarrollan por cada Comunidad Autónoma en ejercicio de sus competencias, en cuanto que los propios Planes prevén su instrumentación financiera e institucional mediante la figura de los convenios con las Comunidades Autónomas, y últimamente también con las Corporaciones locales, y mediante los Convenios con las entidades de crédito. En el primer caso, estos Convenios territorializan el dinero que el Estado dedica a las ayudas directas (subsidiación de préstamos, subvenciones y ayudas directas en la entrada) mientras que en el segundo, el Estado firma Convenios con las entidades de crédito a fin de que éstas concedan préstamos calificados.

En este complejo marco, que el Tribunal Constitucional ha considerado acorde a la distribución competencial exigida por la Constitución¹⁰⁵, el Estado aporta los recursos financieros que distribuye entre las Comunidades Autónomas mediante la figura de los Convenios con éstas¹⁰⁶, y es también quien firma los Convenios con las entidades de crédito, para la concesión de los préstamos calificados y quien efectúa los pagos a éstas. Así se puede constatar leyendo el art. 16 del Plan de Vivienda 2009-2012 donde se establece que *"...el Ministerio de Vivienda celebrará convenios de colaboración con las Comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla para la ejecución del Plan, cuya duración coincidirá con la vigencia del mismo"*.

En definitiva, las Comunidades Autónomas se han ocupado especialmente de esta materia tan sensible desarrollando sus propias políticas de vivienda, legislando y completando la actuación del Estado en la materia. Así, interesa destacar especialmente que estos Entes territoriales no han descartado la utilización de la figura de los beneficios fiscales, complementando los del Estado, o incluso creando nuevas figuras; ello ha favorecido notablemente la política de acceso de los ciudadanos a la vivienda. Lo que ha ocurrido con la deducción por adquisición de vivienda habitual, es un buen ejemplo de ello.

Por su parte, y en lo que se refiere a las Entidades locales, el Plan estatal de vivienda vigente establece mecanismos de participación de los Entes locales en su art. 17 de forma que *"...para financiar actuaciones protegidas en Áreas de urbanización prioritaria de suelo; áreas de rehabilitación integral; áreas de renovación urbana; ayudas para la erradicación del chabolismo; y promoción de alojamientos para colectivos especialmente vulnerables u otros colectivos específicos en suelo de titularidad municipal, será precisa la celebración de acuerdos específicos con las Comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla y con la participación de los Ayuntamientos en cuyo término municipal se vaya a actuar. Dichos acuerdos tendrán lugar en el marco de las comisiones bilaterales de seguimiento del Plan"*.

Por otro lado, y al margen de esta necesaria coordinación con la política de vivienda estatal y autonómica, se debe señalar que Los Entes Locales en aquellas figuras tributarias

¹⁰⁵ Sentencia 152/1988, ya mencionada.

¹⁰⁶ En la web del ministerio de vivienda pueden verse los Convenios firmados con las CCAA para el plan de vivienda 2005-2008- (<http://www.mviv.es/es>). Asimismo, de forma reciente se ocupa de analizar este Plan, Bueno Miralles (2009).

que son de su competencia en las que la vivienda adquiere un especial protagonismo, como es el caso del IBI, también han establecido beneficios específicos que, como en el caso de los restantes poderes públicos, coadyuban en la labor de facilitar el acceso a la vivienda a los ciudadanos. Asimismo, es llamativo cómo se ha utilizado este impuesto para establecer medidas penalizadoras que pretenden activar el parque de viviendas vacías.

5. Conclusiones

Una vez revisado el tratamiento fiscal que los poderes públicos han dado a la vivienda en los últimos cincuenta años podemos extraer una serie de conclusiones que nos ayuden a comprender de mejor manera el comportamiento pasado del sector de la vivienda en España, así como a poder realizar predicciones a futuro acerca del acceso de la población a una vivienda digna, como queda recogido en nuestra Constitución.

La primera conclusión a la que llegamos es la de la errática política fiscal llevada a cabo por los poderes públicos responsables en cada momento. Estas políticas han estado marcadas por un tinte claramente de corto plazo, materializándose en un gran número de golpes de timón, según los intereses puntuales de los gobernantes en cada momento. Los cambios en los objetivos de la principal herramienta utilizada en la política de vivienda en España, los Planes de Vivienda, han hecho que no exista una línea continuista en una materia necesitada de objetivos a largo plazo, dada la del bien tratado, la vivienda residencial. Esto se ha reflejado de manera muy evidente en la política fiscal, donde los constantes cambios en los beneficios fiscales han sido el reflejo de esa política cambiante. Tan solo a partir de la mitad de la primera década de este siglo puede hablarse de una apuesta clara y continuada de fomento del alquiler de vivienda frente a la propiedad.

La segunda conclusión que podemos extraer es la de la fuerte apuesta por un determinado régimen de acceso a la vivienda: la propiedad. Por el contrario, la otra fórmula posible de acceso como es el alquiler ha sido claramente menospreciado por los poderes públicos. Los tratamientos fiscales, siempre más favorables a la propiedad frente al alquiler, han actuado de acelerante en un mercado de la vivienda tradicionalmente especulativo. La principal consecuencia de este tratamiento fiscal es una proporción claramente anómala de propiedad frente a alquiler si lo comparamos con los países de nuestro entorno económico. Ciertamente, como señalamos en el párrafo anterior, que las medidas tomadas en los últimos años van en la dirección de cambiar esa tendencia. Sin embargo, los resultados nunca van a ser inmediatos, mas si tenemos en cuenta la situación por la que atraviesa la economía española, con una paralización casi absoluta del mercado de la vivienda.

En último lugar, y la hilo de lo anterior, podemos señalar que la política fiscal en materia de vivienda nunca ha tenido un carácter proactivo; antes al contrario, ha evolucionado siempre a remolque de las necesidades de cada momento, bien de dotación de viviendas, bien de necesidades financieras de los organismos públicos. En este sentido, las distintas actuaciones en materia fiscal, lejos de ayudar a corregir fallos en los mercados de viviendas, ha potenciado algunos efectos perditiones, como el fuerte carácter

especulativo de éstos en determinados momentos. Las políticas cambiantes en muy cortos períodos de tiempo han hecho que los distintos agentes participantes en los mercados optarán por comportamientos claramente nocivos, buscando una rentabilidad económica a corto plazo, ante la inacción de los poderes públicos, centrados en conseguir otros objetivos distintos al mejor acceso a la vivienda y a la lucha contra la especulación inmobiliaria.

Podemos pues afirmar que la política fiscal en estos últimos cincuenta años no ha desarrollado todos sus potenciales en aras a lograr el mandato de la actual constitución de acceso a una vivienda digna por parte de los ciudadanos. Queda por saber si el cambio de tendencia llevada a cabo en los últimos años ayudará a lograr ese objetivo; tan solo el paso de los años y la presumible estabilización económica permitirán realizar un estudio profundo de la bondad de dichas medidas.

Referencias

- AAVV (1995). *Curso de derechos fundamentales. Teoría general*. Madrid: Ed. Universidad Carlos III.
- Adame Martínez, F., Castillo Manzano, J. y López Valpuesta, L. (2004). El sector público y la inversión en vivienda: la deducción por inversión en vivienda habitual en España. *Documentos de Trabajo, 17/04*, Instituto de Estudios Fiscales.
- Aparicio Pérez, A. y Monasterio Escudero, C. (1981). Las deducciones de la cuota en el impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. *Crónica Tributaria, 38*, 19 y ss.
- Barciela, C. y otros (2001). *La España de Franco (1939-1975). Economía*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Bassols Coma, M. (1983). Consideraciones sobre el derecho a la vivienda en la Constitución Española de 1978. *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente, 85*, 13-42.
- Beltrán de Felipe, M. (2004). Sinsentidos y paradojas de la vivienda. *Congreso Internacional: Municipia Siglo XXI, Ciudadanía y Gobierno Local*. Zaragoza: Diputación de Zaragoza.
- Beltrán de Felipe, M. (2000). *La intervención administrativa en la vivienda*. Valladolid: Lex Nova.
- Borgia Sorrosal, S. (2008). Nuevas ayudas y ventajas fiscales destinadas a incentivar el mercado del alquiler. ¿Una solución al mercado de la Vivienda?. *Crónica Tributaria, 129*, 9-34.
- Bueno Miralles, B. (2009). *El poliedro de la vivienda. Estudio de la vivienda protegida de acuerdo con el Plan estatal 2009-2012*. Madrid: Ed. La Ley.
- Carreras Yáñez, J.L. (1984). El ajuste del sector de la construcción en los años ochenta. *Papeles de Economía Española, 21*, 325-354.
- Cazorla Prieto, L. y Peña Alonso, J.L. (1999). *El impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*. Pamplona: Ed. Aranzadi.
- Cotruello Sendagorta, A. (1960). *La política económica de la vivienda en España*. Instituto Sancho de Moncada. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

- Domínguez Martínez, J.M. y López del Paso, R. (2008). Fiscalidad y coste de uso de la vivienda. *Revista Técnica Tributaria*, 80, 21-35.
- Duce Tello, R.M. (1995). Un modelo de elección de tenencia de vivienda en España. *Moneda y Crédito*, 201, 127-152.
- Fernández Carbajal, A. (2004). Veinticinco años de política de vivienda en España (1976-2001): una visión panorámica. *Información Comercial Española*, 816, julio-agosto, 145-161.
- Galapero Flores, R. (1999). Fiscalidad de la vivienda en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. *Impuestos: Revista de Doctrina, Legislación y Jurisprudencia*, 15(2), 329-352.
- García Delgado, J.L. y Jiménez, J.C. (1999). *Un siglo de España. La economía*. Madrid: Editorial Marcial Pons.
- García Martínez, A. y Jiménez-Valladolid de L'hotellerie-Fallois, D.J. (2007). La fiscalidad especial sobre la vivienda vacía en España y en otros países de la Unión Europea. *Estudios Financieros: Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y casos prácticos)*, 297, 49-102.
- García Montalvo, J. y Mas, M. (2000). *La vivienda y el sector de la construcción en España*. Valencia: Caja de Ahorros del Mediterráneo.
- García Montalvo, J. (2005). Algunas reflexiones sobre la tributación y las desgravaciones a la vivienda, ("Some thoughts on taxes and tax-breaks on housing expenditure"). *Economistas*, 104, 191-198.
- García Villar, J. y Raya, J.M. (2006). La fiscalidad sobre la renta y el régimen de tenencia de la vivienda. Un análisis empírico para el caso español. *Papeles de Economía Española*, 109, 198-213.
- García Novoa, C. (1984). Tratamiento fiscal de la vivienda y derecho del usufructo en el IRPF. *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, 44(230), 371-410.
- González González, A. I. (2006). Inversión en vivienda y beneficios fiscales en el IRPF. *Revista Información Fiscal*, 7, 11-63.
- Greppi, A. (1999). Los nuevos y los viejos derechos fundamentales. *Derechos y libertades*, 4(7), 281-302.
- Herranz Castillo, R. (2003). Consideraciones sobre el derecho a la vivienda en la Constitución. *La Ley: Revista Española de Doctrina, Jurisprudencia y Bibliografía*, 4, 1506-1513.
- Iglesias González, F. (2000). *Administración pública y vivienda*. Madrid: Ed. Montecorvo.
- Inurrieta Beruete, A. (2007). Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional. *Documento de trabajo 113/2007*, Fundación Alternativas.
- López Díaz, J. (2002). *La vivienda social en Madrid, 1939-1959*. Espacio, Tiempo y Forma, Serie VII, Historia del Arte (Tomo 15). Madrid: Ed. UNED.

- López Espadafor, C. (2002). La tributación de la segunda vivienda frente a la situación de la vivienda habitual. *Impuestos: Revista de Doctrina, Jurisprudencia y Legislación*, 18(1), 186-215.
- Ministerio de la Vivienda (2009). *Estudio sobre el stock de viviendas a 31 de enero de 2008*. Madrid: Ministerio de la Vivienda.
- Muñoz Castillo, J. (2000). *El derecho en una vivienda digna y adecuada*. Madrid: Colex.
- Muñoz Castillo, J. (2003). *Constitución y vivienda*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Narbona Ruiz, C. (1993). *El plan de vivienda 1992-1995: especial referencia a sus resultados en Andalucía*. www.juntadeandalucia.es/economia/hacienda/..economial../BEA16_079.pdf.
- Onrubia Fernández, J. y Rodado Ruiz, M.C. (2009). Fiscalidad y rentabilidad real de la inversión en vivienda: España 1996-2007. *XVI Encuentro de Economía Pública*, Granada.
- Onrubia Fernández, J. y Sanz Sanz, J.F. (1998). Los efectos de la reforma del IRPF sobre los compradores de vivienda habitual. *Papeles de Trabajo*, 12/98, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Onrubia Fernández, J., Romero Jordan, D. y Sanz Sanz, J.F. (1998). Una nota sobre la compensación de incentivos a la adquisición de vivienda habitual tras la reforma del IRPF de 1998. *C.P.T.*, 34/02, Instituto de Estudios Fiscales.
- Parreño Castellano, J.M. (2003). El destino social de la vivienda protegida de promoción privada: el caso de Las Palmas de Gran Canaria (1940-78). *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, VII(146/093). [http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(093\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(093).htm).
- Pascual de Pablo, P., Serna Blanco, L. y Urquiola Fernández, A. (2005). El tratamiento fiscal de la vivienda en la normativa del IRPF. *Revista Técnica Tributaria*, 68, 71-106.
- Pedro, A. (2000). *Espacio urbano y política de vivienda*. Colección Tesis Doctorals. Conselleria d'Obres Públiques, Urbanisme i Transports. Generalitat Valenciana, Valencia.
- Rafols I Esteve, J. (1988). Política de vivienda en el Estado de las autonomías, 1981-1988. *Revista Española de Financiación a la Vivienda*, 7, 41-49.
- Rodríguez Alonso, R. (2005). Infratilización del parque de viviendas en España: aparición de viviendas vacías y secundarias. *Boletín CF+S*, 29/30, <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n29/arrodd2.html>.
- Rodríguez Alonso, R. (2005). La política de vivienda en España desde la perspectiva de otros modelos europeos. *Boletín CF+S*, 29/30, <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n29/arrodd2.html>.
- Rodríguez Hernández, J.E. (2006). *Análisis de las decisiones de tenencia y demanda de vivienda en España*. Tesis Doctoral, Curso 2005-2006. Servicio de publicaciones de la Universidad de la Laguna, La Laguna (Tenerife).
- Rodríguez López, J. (2006). Los booms inmobiliarios en España. Un análisis de tres periodos. *Papeles de Economía Española*, 109, 76-90.

- Sánchez Martínez, M.T. (2002). *La política de vivienda en España, análisis de sus efectos redistributivos*. Granada: Universidad de Granada.
- Sánchez Martínez, M.T. (2003). El plan de vivienda 1992-1995: un estudio de su incidencia redistributiva. *WP-EC 2003-11*, IVIE, 2003.
- Sánchez Martínez, M.T. (2004). Gasto público y vivienda: un estudio de su incidencia distributiva. *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 10, 161-186.
- Tamames, R. (1986). *Introducción a la economía española*. Madrid: Alianza Editorial.
- Tinaut Elorza, J.J. (2006). Desarrollos recientes de la política estatal de vivienda en España: el Plan 2005-2008. *Papeles de Economía Española*, 109, 273-290.
- Trilla, C. (2001). *La política de vivienda en una perspectiva comparada*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- Whitehead, C.M.E. (2006). Una perspectiva internacional de los mercados de vivienda. *Papeles de Economía Española*, 109, 2-13.

CONCILIACIÓN Y CONTRATO A TIEMPO PARCIAL EN ESPAÑA: EFECTOS DE LA CRISIS

Valentín Bote Álvarez-Carrasco¹
valentin.bote@uam.es

Alfredo Cabezas Ares
alfredo.cabezas@uam.es

Universidad Autónoma de Madrid

fecha de recepción: 25/05/2012
fecha de aceptación: 23/07/2012

Resumen

Tanto la Unión Europea, como los diferentes gobiernos nacionales han ido tomando medidas tendentes a la flexibilización de la jornada de trabajo con el objeto de facilitar una mejor conciliación entre vida laboral y familiar de los trabajadores. La consecución de este objetivo se ha visto comprometida por el impacto de la actual recesión en el mercado laboral. El colapso del mercado crediticio está repercutiendo de forma notable en el empleo, registrándose una abultada pérdida de puestos de trabajo desde el año 2008. A pesar de este proceso, simultáneamente se observa un aumento en el número de personas contratadas a tiempo parcial. En este artículo se pretende analizar dicho comportamiento diferencial del contrato a tiempo parcial, detallando las características de la evolución registrada por esta forma contractual en el marco de la actual crisis económica.

Palabras clave: Contrato a tiempo parcial; Empleo; Conciliación; Crisis; España.

Abstract

Both the European Union and various national governments are taking measures in favor of making the work hours more flexible and easier to combine with family life. The achievement of this aim has been affected by the current labor market recession: the collapse of the credit market has significant effects on employment, as, since 2008, it has been registered a huge loss of jobs. However, despite this process, at the same time, it has been observed an

¹ Universidad Autónoma de Madrid. Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica. Campus Cantoblanco, 28049-Madrid.

increase in employees with part-time contract. In this article, we intend to analyse the peculiar behaviour of part-time contracts, providing details on the characteristics of this contractual form in the context of the current economic crisis.

Keywords: Part-time contract; Employment; Conciliation; Crisis; Spain.

1. Introducción

Las distintas iniciativas emprendidas por los gobiernos de los países miembros de la UE en pro de la igualdad de género, amparadas por el Pacto Europeo para la Igualdad de Género, han propiciado avances positivos en la reducción de diferencias entre hombres y mujeres. A pesar de ello los avances generales aún no son lo suficientemente rápidos como para eliminar de manera significativa las diferencias de género que aún persisten. Como recoge el informe "Igualdad entre mujeres y hombres, 2009" (COM, 2009, 77 final) la igualdad entre mujeres y hombres está lejos de ser una realidad.

A pesar de las políticas de conciliación de la vida familiar y laboral, el impacto de las decisiones de maternidad en la participación en el mercado laboral es muy desigual para mujeres y hombres (COM, 2010, 491 final. 2010). Las mujeres siguen asumiendo una parte desproporcionada del tiempo de cuidado de los hijos y de las tareas domésticas. Esta asimetría supone que en ocasiones muchas mujeres consideren la maternidad como el fin de su carrera profesional.

Dado que las mujeres han incrementado de manera sostenida su nivel educativo y su presencia en el mercado laboral es cada vez más intensa, es inmediato constatar un impacto negativo en los índices de natalidad, dado que el coste de oportunidad de la maternidad es muy alto para las mujeres. Este desincentivo compromete la renovación poblacional, dado que las tasas de fertilidad actuales no permiten asegurar el mantenimiento de la población activa, con las implicaciones que ello tiene sobre la sostenibilidad del estado de bienestar.

Como alternativa al abandono del mercado de trabajo, los poderes públicos han incentivado el recurso a formas de trabajo flexibles, como es el caso del contrato a tiempo parcial, y a la potenciación de los servicios públicos de cuidado de los hijos. Como Del Boca, Pasquay y Pronzatoz (2009) señala, las diferencias en las políticas sociales en toda Europa explican parcialmente las diferencias observadas en la participación de la mujer en el mercado laboral en estos países. A pesar de que el trabajo flexible es una opción que se ofrece por igual a hombres y mujeres, la realidad vuelve a mostrar un comportamiento muy diferente entre sexos, edades y ocupaciones. En la actualidad este tipo de contratos supone un porcentaje significativo del empleo en el sector servicios, en especial en el caso de los trabajadores jóvenes y en las mujeres, con diferencias notables entre países.

Las medidas de conciliación de la vida laboral y familiar constituyen una necesidad, dados los desequilibrios económicos y demográficos que a largo plazo amenazan la

sostenibilidad de la economía del bienestar europea. El necesario equilibrio entre ambos aspectos de la vida (laboral y familiar) debe suponer un reparto más equitativo del tiempo dedicado al trabajo remunerado y al no remunerado. Esta equidad debe trasladarse tanto a hombres como a mujeres, situación que está lejos de producirse en la práctica dado que las mujeres dedican más tiempo que los hombres a las tareas derivadas de las responsabilidades domésticas y familiares. Este comportamiento sugiere que cuando existen hijos en el hogar, especialmente si son pequeños, la conciliación se realiza a nivel de hogar mediante la especialización exclusiva de cada uno de los progenitores, bien en tareas de hogar no remuneradas (mujer), bien en trabajo remunerado fuera del hogar (hombre).

Esta especialización conlleva riesgos elevados para el progenitor que abandona el mercado laboral tal y como señalan entre otros Gunderson (1989), Apps y Rees (2005), Ermisch y Wright (1993), Walfogel (1997) o Del Boca (2002). Entre estos riesgos cabe citar, en primer lugar, el riesgo de exclusión del mercado laboral, dado que el abandono prolongado deteriora el capital humano acumulado y dificulta la consecución de empleo. En segundo lugar, el riesgo de precariedad del empleo, tanto por limitar su posible acceso al mercado laboral a través de figuras inestables como el empleo temporal, como por limitar el acceso a empleos de bajos salarios (o en cualquier caso, a empleos inadecuados al nivel de formación previo al abandono del mercado laboral). En tercer lugar, el riesgo de pobreza y exclusión social, dado que la especialización en tareas del hogar impide a la mujer consolidar el derecho a una pensión digna haciéndola dependiente de las rentas del otro cónyuge, lo cual, en caso de la pérdida de éste, aboca a la mujer a situaciones de necesidad. En último lugar, el riesgo de sostenibilidad del sistema, debido al derroche de recursos invertidos en la educación de un elevado número de sus miembros que no genera retornos sociales al especializarse éstos en tareas no remuneradas.

Las políticas de conciliación ayudan a mejorar la flexibilidad y competitividad de la economía mejorando la calidad de vida de los miembros de la sociedad, reducen los costes de oportunidad de las decisiones de maternidad y garantizan la sostenibilidad a largo plazo del sistema de bienestar. Su difusión y un diseño eficaz facilitan la incorporación al mercado laboral de efectivos inactivos y propician su permanencia en situación de actividad permitiendo emplear todo el potencial del capital humano de los miembros de una sociedad.

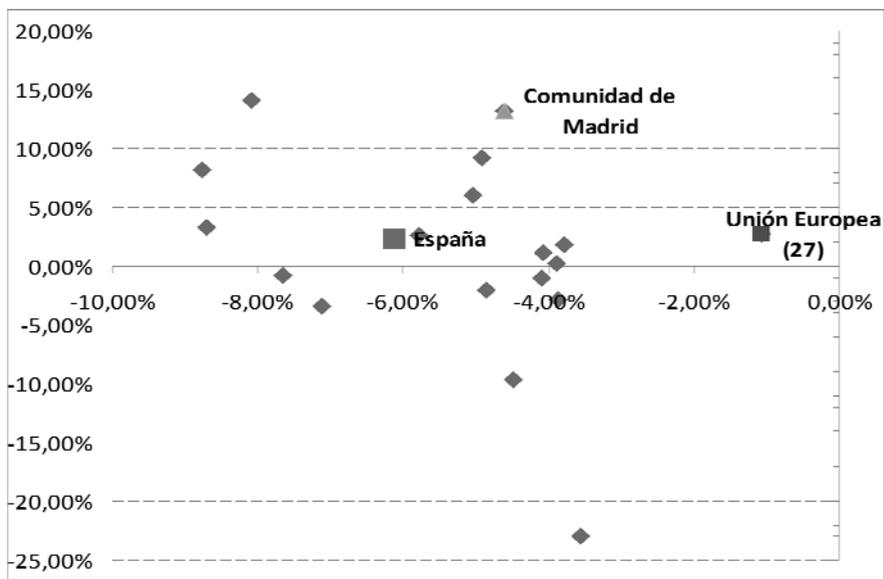
La intensidad y duración de la actual crisis plantea interrogantes sobre la consecución del objetivo de conciliación y en particular en el uso y penetración del empleo a tiempo parcial. La intensa destrucción de empleo temporal reportada por numerosos autores (Bentolila, Boldrin, Díaz-Giménez y Dolado (Coords.), 2010; Dolado, Felgueroso y Jansen, 2010; Anghel y De la Rica, 2010; y, Felgueroso y Jiménez, 2009) se ha justificado por la necesaria eliminación de puestos de trabajo poco rentables para la empresa o por la mayor virulencia de la crisis en sectores con elevada temporalidad. Ambos aspectos (menor productividad y localización en determinados sectores) podrían asociarse también con el empleo a tiempo parcial, de ahí que resulte de interés analizar la evolución del contrato a tiempo parcial en la coyuntura actual para comprobar el modo en que esta forma de contratación se ha podido ver afectada.

2. El Contrato a tiempo parcial. Efectos de la crisis (2007-2010)

Como consecuencia de la crisis se han registrado fuertes disminuciones en el empleo en nuestro país, inicialmente provocados por el súbito parón en el sector de la construcción y, después en el resto de sectores industriales y de servicios conforme la desaceleración se generalizaba. Los datos muestran que el ajuste en el empleo ha sido especialmente intenso en el caso del trabajo a tiempo completo, mientras que el empleo a tiempo parcial, en general, parece haber resistido bien los efectos de la crisis denotando una menor vulnerabilidad de este tipo de puestos.

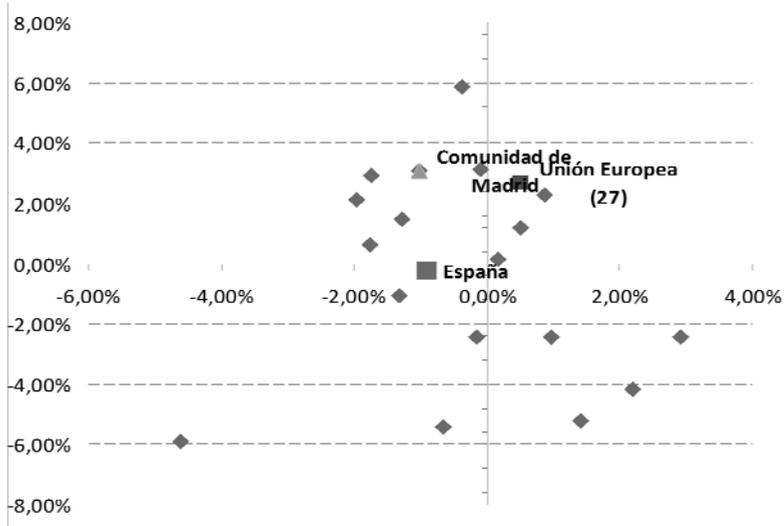
Si consideramos las variaciones absolutas en el número de ocupados según la duración de la jornada, podemos observar que, comparando los segundos trimestres de 2007 y 2010, en el conjunto de España se habrían destruido en términos netos más de un millón novecientos cuarenta y nueve mil empleos a tiempo completo, de los cuales un millón setecientos veintiséis mil empleos eran ocupados por Hombres, principalmente en el estrato de 20 a 35 años. En el caso de las mujeres la pérdida de empleo a tiempo completo se limita a algo más 222 mil puestos, pero con grandes diferencias entre los distintos estratos de edad. En el caso de 20 a 29 años se produce una pérdida de 393 mil puestos, mientras que para mayores de 45 años se produce un incremento de 272,4 mil empleos.

Gráfico 1. Crecimiento del empleo a tiempo completo (abcisas) y parcial (ordenadas). Tasa de crecimiento medio 2007/2009. Hombres



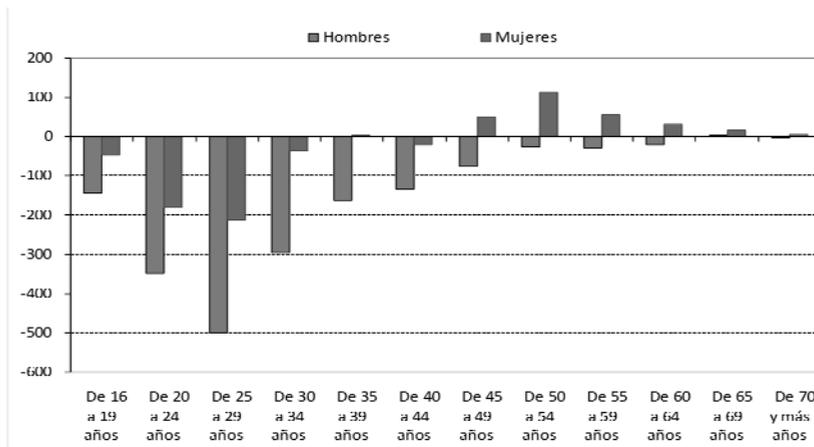
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Gráfico 2. Crecimiento del empleo a tiempo completo (abcisas) y parcial (ordenadas). Tasa de crecimiento medio 2007/2009. Mujeres



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

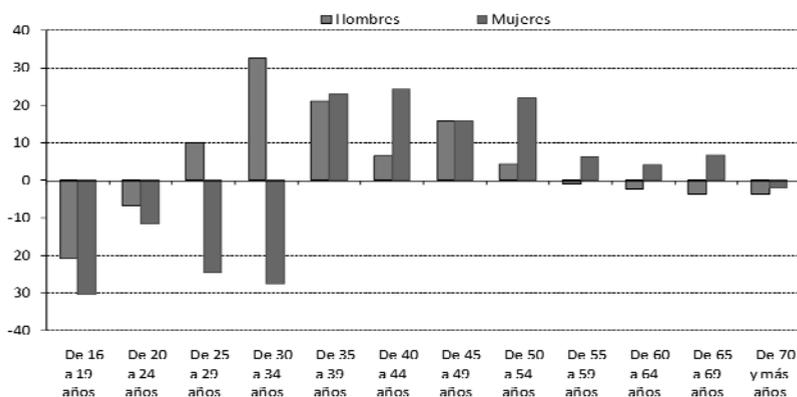
Gráfico 3. Variación en el número de empleos (2007.II-2010.II) en contrato a tiempo completo por sexo y edades. Total España



Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

En el caso del empleo a tiempo parcial se observa en el conjunto de España un aumento de 58,3 mil empleos, siendo el 90% de ellos masculinos. Por estratos de edad, estos se concentran en el caso de hombres de 25 a 54 años y en las mujeres de 35 a 69. En el resto de casos se observa una reducción en el empleo a tiempo parcial, por lo que el aumento observado en la tasa de penetración del contrato a tiempo parcial en los colectivos más jóvenes sólo puede achacarse a la mayor destrucción de empleo a tiempo completo.

Gráfico 4. Variación en el número de empleos (2007.II-2010.II) en contrato a tiempo parcial por sexo y edades. Total España

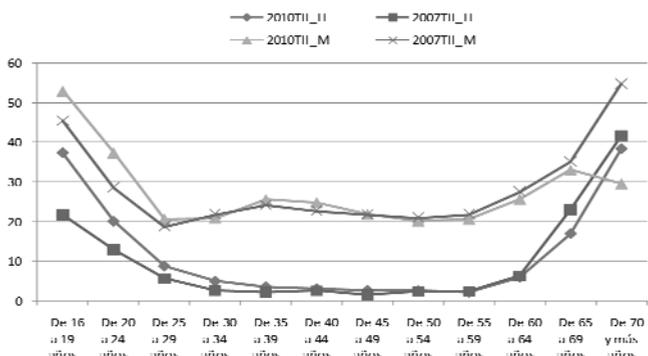


Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

Esta evolución podría sugerir que la crisis ha podido potenciar el trabajo de otros miembros del hogar como soporte a la economía familiar, en particular, si se ha producido la pérdida del empleo del sustentador principal. Desde la óptica de las empresas, cabe pensar que el ajuste del empleo se ha producido principalmente en los tiempos completos y que se hayan reducido las jornadas como medio de solventar la caída en la demanda producida por la crisis (sustitución de empleo completo por parcial).

Comparando el grado de utilización del contrato a tiempo parcial por edades y sexos puede observarse que la crisis ha provocado un desplazamiento vertical del perfil de utilización en ambos casos indicando una mayor utilización del mismo, en especial en las edades más jóvenes. En el caso de las mujeres en las edades teóricas de maternidad (y teóricas demandantes de conciliación) apenas se observan cambios significativos como consecuencia de la crisis, concentrándose el desplazamiento en los menores de 25 años. En el caso de los hombres aunque se observa un desplazamiento vertical del perfil de uso, éste es más intenso también en los menores de 35 años y en particular en el grupo de 16 a 19 años. La explicación a este proceso es la mayor destrucción de empleo en los puestos a tiempo completo que en los puestos a tiempo parcial, ya que éstos también se reducen en el caso de los menores de 25 años.

Gráfico 5. Grado de utilización contrato a tiempo parcial (% s/total) por sexo y edades. 2007-II y 2010-II. Total España



Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

El empleo a tiempo parcial en España se encuentra fundamentalmente concentrado en el sector servicios, en particular en el sector de Comercio, Otros Servicios, Servicios Financieros y AA.PP. Educación y Actividades Sanitarias. Estos tres grandes sectores (ver detalle en el pie de tabla siguiente) suponen el 80% del empleo parcial masculino y el 91,8% del empleo parcial femenino. Esta estructura, no ha sufrido variaciones significativas como consecuencia de la crisis actual. Igualmente, la penetración del empleo parcial por sectores tampoco ha sufrido una alteración significativa, de modo que no puede hablarse de una sustitución de un tipo de empleos por otro o un efecto asimétrico de la crisis entre ambos tipos de empleos a nivel sectorial.

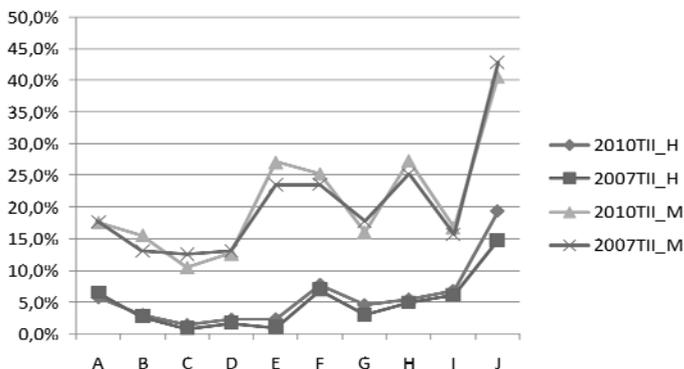
Tabla 1. Evolución empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial por sector de ocupación y género. 2007:II-2010:II. Total España. Miles

SECTOR	Tiempo completo				Tiempo parcial			
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres	
	2010TII	2007TII	2010TII	2007TII	2010TII	2007TII	2010TII	2007TII
A	545,6	632,2	164,0	201,3	33,5	44,2	35,0	43,3
B	517,9	637,8	241,5	347,8	16,3	17,9	44,5	52,5
C	814,1	969,8	167,8	187,7	12,1	8,0	19,6	26,9
D	602,7	786,4	146,8	169,4	14,4	14,1	21,2	25,6
E	1.519,9	2.534,0	104,1	117,4	37,0	26,2	38,7	36,1
F	1.938,9	2.092,3	1.619,9	1.771,1	164,9	155,3	548,3	547,3
G	1.034,1	890,7	261,1	229,7	50,0	27,5	49,9	49,5
H	1.067,1	1.210,6	855,3	918,5	62,0	63,6	321,9	309,2
I	1.424,2	1.332,7	1.997,0	1.835,8	104,9	87,3	402,0	342,3
J	301,5	406,3	654,8	655,8	72,8	70,9	449,4	492,4

Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (códigos CNAE-09: 01, 02 y 03), (códigos CNAE-93: 01, 02 y 05)	A
Industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel (códigos CNAE-09: del 10 al 18), (códigos CNAE-93 del 15 al 22)	B
Industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos. Metalurgia (códigos CNAE-09: del 05 al 09, del 19 al 25, 35 y del 36 al 39), (códigos CNAE-93: del 10 al 14, del 23 al 28, 40 y 41)	C
Construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial (códigos CNAE-09 del 26 al 33), (códigos CNAE-93 del 29 al 37)	D
Construcción (códigos CNAE-09: del 41 al 43), (código CNAE-93: 45)	E
Comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones. Reparación de automóviles, hostelería (códigos CNAE-09: del 45 al 47, 55 y 56), (códigos CNAE-93: 50, 51, 52 y 55)	F
Transporte y almacenamiento. Información y comunicaciones (códigos CNAE-09 del 49 al 53 y del 58 al 63), (códigos CNAE-93 del 60 al 64)	G
Intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros (códigos CNAE-09: del 64 al 66, 68, del 69 al 75 y del 77 al 82), (códigos CNAE-93 del 65 al 67 y del 70 al 74)	H
Administración Pública, educación y actividades sanitarias (códigos CNAE-09: 84, 85 y del 86 al 88), (códigos CNAE-93: 75, 80 y 85)	I
Otros servicios (códigos CNAE-09: del 90 al 93, del 94 al 96, 97 y 99), (códigos CNAE-93: del 90 al 93, 95 y 99)	J

Gráfico 6. Grado de utilización contrato a tiempo parcial (% s/total) por sexo y sector de ocupación. 2007-II y 2010-II. España

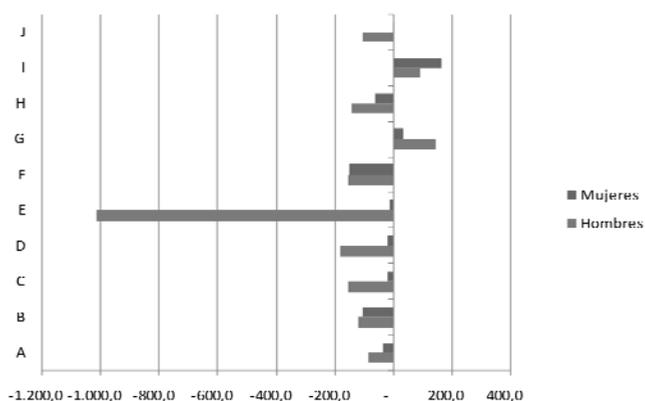


Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

Analizando la evolución del empleo por sectores entre 2007 y 2010 (2º trimestre) es posible comprobar en qué sectores ha sido más intenso el ajuste del empleo. Como cabría esperar, en el conjunto de España el sector que más empleo ha destruido es el de la Construcción con más de un millón de empleos a tiempo completo destruidos (casi el 60% del total) en su totalidad de hombres. El resto de sectores también han registrado pérdidas de empleo a tiempo completo tanto para hombres como para mujeres, con la excepción del sector de Transporte y Comunicaciones y el sector de AA.PP., Educación y Sanidad, dado que ambos han incrementado el volumen de puestos de trabajo a tiempo completo entre 2007 y 2010.

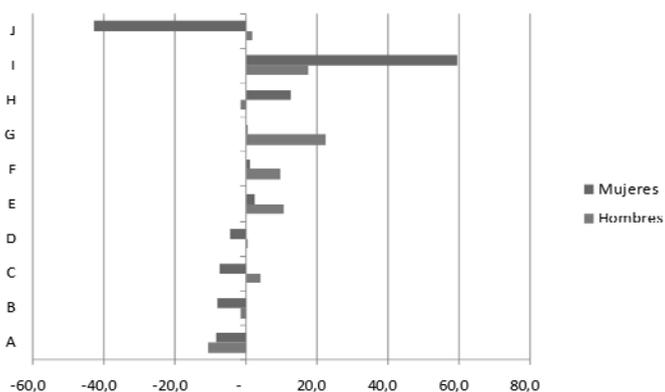
El empleo a tiempo parcial, por el contrario, ha registrado un incremento neto en el conjunto de sectores, aunque con notables diferencias. El crecimiento más importante en cuanto a volumen de empleo generado en el conjunto de España se ha registrado en el sector de servicios públicos (AA.PP., Educación y Sanidad), en Transporte, Comercio y, curiosamente, Construcción, y fundamentalmente se trata de empleo masculino (en términos netos). Este resultado neto oculta la fuerte destrucción de empleo parcial en el sector de Otros Servicios (CNAE-2009 90-93, 94-96, 97 y 99), y en mucho menor grado, la pérdida de empleo parcial en el Sector Primario e Industria.

Gráfico 7. Variación en el empleo (miles) a tiempo completo 2010-2007 (2º trimestre). España



Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

Gráfico 8. Variación en el empleo (miles) a tiempo parcial 2010-2007 (2º trimestre). España



Fuente: Elaboración propia a partir de microdatos de la EPA (INE).

Como consecuencia de la crisis, el empleo parcial involuntario ha aumentado notablemente en hombres y en mujeres, siendo el motivo aducido por el 54,32 % de trabajadores a tiempo parcial hombres y el 47,86% de las mujeres. En cuanto al motivo de conciliación, mientras que para los hombres este motivo (cuidado de niños o adultos y otras obligaciones familiares) es marginal (2,76% en 2010 y 5,06% en 2007) en el caso de las mujeres supone la razón primordial del trabajo parcial en el 24,68% de casos en 2010 (34,19% en 2007).

Gráfico 9. Detalle de las razones por las que el trabajador declara trabajar a tiempo parcial. Hombres. 2007-II y 2010-II. España

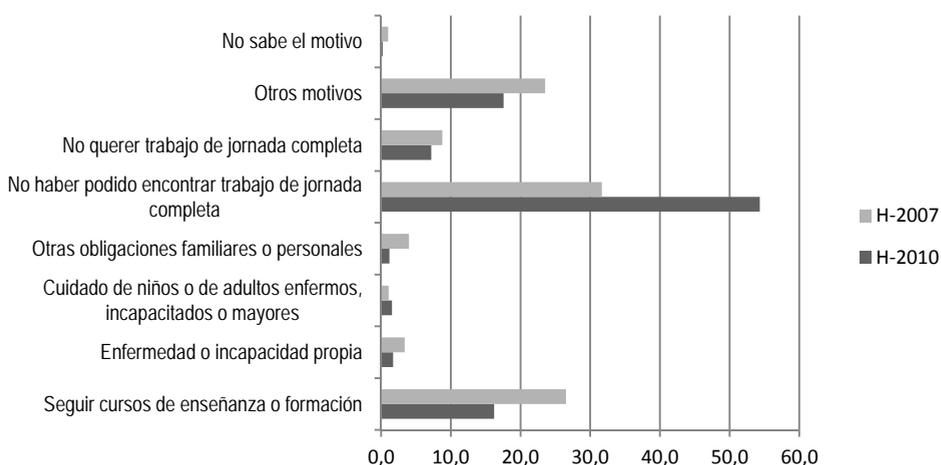
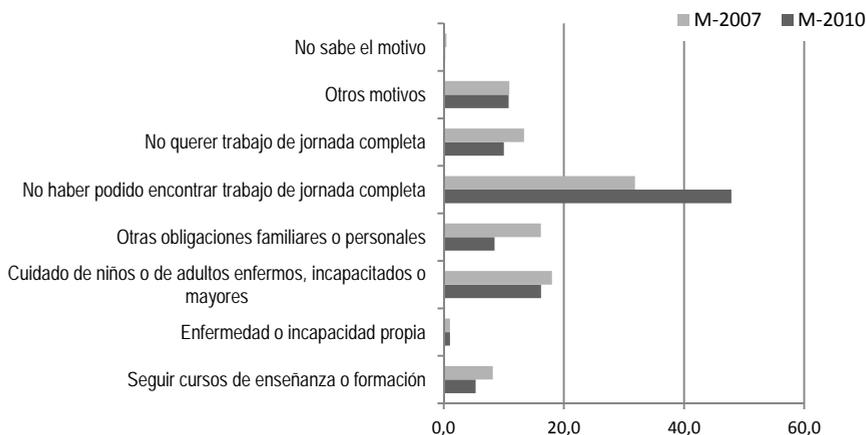


Gráfico 10. Detalle de las razones por las que el trabajador declara trabajar a tiempo parcial. Mujeres. 2007-II y 2010-II. España



3. Conclusiones

Con el objeto de analizar las características del contrato a tiempo parcial y su evolución en la coyuntura actual enmarcada en una profunda crisis se han estudiado los cambios experimentados en el empleo parcial y a tiempo completo en el periodo 2007-2010. Los datos de la EPA muestran que como consecuencia de la crisis el ajuste en el empleo ha sido especialmente intenso en el caso de los puestos de trabajo a tiempo completo, mientras que el empleo a tiempo parcial no se ha visto afectado.

La evolución del contrato a tiempo parcial durante la actual crisis se caracteriza por su fortaleza (crece un 0,7% frente a una reducción del empleo a jornada completa del 8,3%), su mayor penetración en hombres (crece un 2,4%, mientras que caería un 0,2% en el caso de las mujeres) y en jóvenes y el mayor grado de involuntariedad.

Esta evolución podría sugerir que la crisis ha podido potenciar el trabajo de otros miembros del hogar como soporte a la economía familiar, en particular, si se ha producido la pérdida del empleo del sustentador principal. Desde la óptica de las empresas, cabe pensar que el ajuste del empleo se ha producido principalmente en los tiempos completos y que se hayan reducido las jornadas como medio de compensar la caída en la demanda producida por la crisis (sustitución de empleo completo por parcial) y la mayor incertidumbre.

Desde la óptica de la conciliación, el contrato a tiempo parcial ve minada su razón de ser cuando el trabajador opta por este tipo de trabajo ante la imposibilidad de acceder a un empleo a tiempo completo. Este incongruencia entre el tipo de empleo del que dispone el trabajador y el que quisiera tener, que denota la dificultad para encontrar empleo en la actual coyuntura, puede suponer que individuos que realmente quisieran optar a un puesto que les permitiese conciliar vida laboral y profesional no pueden hacerlo, al estar ocupado por individuos que preferirían otro tipo de puesto. Esta lectura supone que a pesar del incremento registrado en toda España del contrato a tiempo parcial no puede deducirse de inmediato que esto haya redundado en un avance en la conciliación.

Referencias

- Anghel, B. y de la Rica, S. (2010). El observatorio laboral de la crisis: Lecciones sobre la necesidad de reformas laborales. *Papeles de Economía Española*, 124, 17-27.
- Apps, P. y Rees, A. (2005). Time use and the costs of children over the life cycle. In, D. Hamermesh y G. Phann (Eds.), *The economics of time use*. Elsevier.
- Bentolila, S., Boldrin, M., Díaz-Giménez, J. y Dolado, J.J. (Coordinadores) (2010). *La crisis de la economía española: análisis económico de la gran recesión*. Monografías Fedea. Madrid.
- COM (2009) 77 final (2009). Igualdad entre mujeres y hombres 2009.
- COM (2010) 491 final (2010). Estrategia para la igualdad entre mujeres y hombres 2010-2015.

- Del Boca, D. (2002). The effect of child care and part time opportunities on participation and fertility decisions in Italy. *Journal of Population Economics*, 15, 549-572.
- Del Boca, D., Pasquay, S. y Pronzatoz, C. (2009). Motherhood and market work decisions in institutional context: a European perspective. *Oxford Economic Papers*, 61, 47-71.
- Dolado J.J., Felgueroso, F. y Jansen, M. (2010). El conflicto entre la demanda de flexibilidad laboral y la resistencia a la reforma del mercado de trabajo. *Papeles de Economía Española*, 124, 84-96.
- Ermisch, J.F. y Wright, R.E. (1993). Wage offers and full-time and part-time employment by british women. *The Journal of Human Resources*, 28, 111-133.
- Felgueroso, F. y Jiménez, S. (2009). Sobre la propuesta para la reactivación laboral en España. *Circunstancia*, VII(20).
- Gunderson, M. (1989). Male-female wage differentials and policy responses. *Journal of Economic Literature*, 27, 46-72.
- Waldfogel, J. (1997). The effect of children on women's wages. *American Sociological Review*, 62, 209-217.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los artículos deben enviarse al Director de la Revista, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, Campus de Vegazana, 24071 León.

La Revista entiende que los trabajos son originales, es decir, no han sido publicados con anterioridad o no están en proceso de publicación en otro lugar.

Los trabajos tendrán que ajustarse a las siguientes especificaciones:

- Mecanografiado a espacio sencillo por una sola cara y con márgenes de 2,5 cm. superior e inferior, izquierda y derecha.
- La extensión recomendable para los artículos se sitúa entre 15 y 20 páginas, incluidos gráficos, cuadros y bibliografía.
- Las páginas se numerarán de forma consecutiva, correspondiendo la primera al título, autor/es del trabajo y su dirección de contacto. La segunda, al título, un resumen del trabajo y las palabras clave, tanto en español como en inglés, que deberá tener una extensión máxima de 200 palabras. Se deben especificar de 3 a 10 palabras clave que den una idea rápida del contenido del trabajo y faciliten su informatización.
- El texto del trabajo comenzará en la tercera página y las secciones se enumerarán consecutivamente. Todos los diagramas, gráficos, tablas, cuadros o figuras irán debidamente insertados en el texto.
- Las referencias bibliográficas se incluirán ordenadas alfabéticamente al final del trabajo, y de forma cronológica en el caso de varios trabajos del mismo autor. La citación completa se hará en el siguiente orden:
 - APELLIDO, Nombre del autor.
 - Fecha de publicación (entre paréntesis).
 - Título completo del trabajo. En *itálica* cuando se trate de un libro y entre comillas si es un artículo.
 - En caso de ser una revista, nombre de la misma, en *itálica*, seguido del número de volumen, fascículo y primera y última páginas.
 - Finalmente, para los libros, figurará el lugar de la edición y la editorial.
 - Las tablas y cuadros irán numerados consecutivamente con caracteres arábigos. Llevarán un encabezamiento conciso, similar al de las notas al pie, que explique los símbolos utilizados y permitan las aclaraciones necesarias.

- Se deberán enviar tres copias impresas del trabajo así como el archivo del mismo en Word 6.0 o versión superior, bien en un diskette (3½ alta densidad) o como fichero adjunto a un correo electrónico enviado a la dirección ulepec@unileon.es.

El Consejo de Redacción es el responsable final de la aceptación del trabajo, previo informe de los evaluadores, garantizando el anonimato tanto del autor como de los mismos.

La Dirección de la Revista acusará recibo de los originales y, recibido el parecer del Consejo Asesor, decidirá admitirlos en función de que respondan a la línea editorial de la misma y que cumplan las presentes normas.

Tras su admisión, los originales serán enviados a dos evaluadores anónimos expertos en el ámbito científico sobre el que traten. En caso de discrepancia en los informes, la Dirección podrá enviar el original a un tercer evaluador.

Los evaluadores podrán condicionar su informe favorable para la publicación a la realización de modificaciones que mejoren, a su juicio, el trabajo evaluado. Una vez recibidos los informes de los evaluadores, se rechazará o se admitirá el trabajo para su publicación en la revista.

Para obtener información adicional sobre la política editorial o la preparación de los manuscritos, deben ponerse en contacto con el Director de la Revista o Secretaria del Consejo de Redacción mediante correo electrónico dirigido a la dirección ulepec@unileon.es.