Economía Aragonesa



Publicación trimestral de la Caja de Ahorros y M. P. de Zaragoza, Aragón y Rioja

Junio 1999

iberCaja

Servicio de Estudios

EDITA:
Ibercaja
© Caja de Ahorros y Monte de Piedad
de Zaragoza, Aragón y Rioja

DIRECCIÓN DE LA REVISTA:
Francisco Bono Ríos
Jefe del Gabinete de Estudios
de la Dirección General de Ibercaja

SERVICIO DE ESTUDIOS:
Plaza de Basilio Paraíso, 2
50008 Zaragoza
Teléfono 976 76 76 76
Fax 976 23 18 54
Internet: http://www.ibercaja.es

DISEÑO Y MAQUETA:
Departamento de Diseño y Autoedición
de TIPOLINEA, S.A.

TIPOGRAFÍA:
Este boletín ha sido confeccionado
en Garamond estrechada al 95%, cuerpo 10 sobre 13

PAPEL:
Cubierta: Cartulina ecológica Yearling blanco china de 250 g
Interior: Papel reciclado Cyclus Print de 115 g

IMPRESIÓN:
TIPOLINEA, S.A.

DEPÓSITO LEGAL:
Z-3.113-97

Sumario

Editorial 4

Cifras de la economía aragonesa 11

- Indicadores económicos 12
- Series estadísticas 22
- Instantánea económica 31

Información del entorno 34

- El Tratado de Amsterdam. Continuación del proceso de integración europea 35

Estudios monográficos 62

- Introducción a la Ley aragonesa de Sucesiones por causa de muerte, por **José Antonio Serrano García** 63
- La empresa multinacional en el valle medio del Ebro: una propuesta de clasificación, por **Pablo Lozano Chavarría** 86
- Las denominaciones de origen e indicaciones geográficas en la Unión Europea: su libre circulación y consideración de signos distintivos de calidad, por **Guillermo Pérez-Bustamante Ilander** 104

Punto de mira de la economía aragonesa, por **Ricardo Pereda** 127

Solapas de la cubierta

Economistas e Instituciones Económicas Aragonesas, por **Eloy Fernández Clemente**

- Manuel Marraco
- La Confederación Regional de Empresarios de Aragón

Separador: Índice de Precios de Consumo

Editorial

En este nuevo número **Economía Aragonesa** recupera el apartado dedicado a estudios monográficos después del interregno que supuso la publicación del número doble anterior, en el que dimos cabida a los textos presentados en la XXIV Reunión de Estudios Regionales.

Abordamos varias cuestiones de irrenunciable actualidad junto a temas que estimamos son de gran interés para la región. Entre los primeros, en la sección de Cifras de la Economía Aragonesa damos cuenta de los principales indicadores de desempeño económico en los últimos meses. Dentro de la sección referida a la Información del Entorno hemos resumido en sus aspectos fundamentales el Tratado de Amsterdam que recientemente ha entrado en vigor. Atendiendo a un carácter exclusivamente didáctico y descriptivo, con el que pretendemos facilitar la lectura de un acuerdo abundante en páginas, se extractan los principales perfiles de este texto así como la estructura que sirve para la toma de decisiones dentro del seno de la Unión Europea.

Entre los temas de interés elaborados por diferentes autores hemos querido destacar para este número, en primer lugar, la recién estrenada **Ley de Sucesiones de Aragón**, a continuación presentamos un análisis y clasificación de **La empresa multinacional en el valle del Ebro** y finalmente puede leerse un exhaustivo artículo sobre las **Denominaciones de origen en España.**

Como ya es costumbre en cada número contamos con la colaboración de un periodista de medios informativos aragoneses, quien en el apartado Punto de Mira revisa una selección de noticias económicas que acontecieron en la Comunidad aragonesa durante los últimos meses y que protagonizaron la actualidad en su momento. La revista se completa con las notas históricas y biográficas de las solapas de la cubierta, que en este caso dedicamos a Manuel Marraco y a la CREA, y con el separador, dedicado al Índice de Precios de Consumo.

Las grandes cifras de la economía mantienen la buena racha

Las macromagnitudes económicas, así como otros indicadores, han continuado, como ya hicimos notar en los trimestres anteriores, su línea general ascendente. No obstante se aprecia cierta desaceleración, consecuencia, aparentemente, de las crisis internacionales del año pasado y de la disminución general de las transacciones comerciales internacionales.

El consumo privado sigue tirando de la economía mientras el consumo público recupera algún vigor. Es destacable que tanto la inversión en bienes de equipo como la construcción han mostrado un tono muy saludable a lo largo del año pasado, no obstante en el primer caso observamos ciertas señales que indicarían un posible cambio de tendencia. Por otro lado la evolución del sector exterior supone una aportación negativa al crecimiento económico. Las exportaciones han mostrado tasas negativas en los últimos meses de 1998 mientras que las importaciones continúan al alza.

Los datos de desempleo han dado buena cuenta de la evolución económica, registrándose la tasa de paro más baja desde 1992. La contratación continuó su ritmo ascendente a lo largo de todo el año pasado, no obstante sigue siendo un asunto pendiente el bajo porcentaje de las contrataciones a tiempo indefinido y la excesiva rotación en el mercado laboral.

Los indicadores del tono económico de la región confirman las expectativas optimistas señaladas en números anteriores. Lo que se ha comentado en párrafos previos respecto a la economía nacional podría comentarse en términos muy similares respecto a la economía de Aragón. El consumo privado regional ha mostrado un tono pujante, a su vez el sector público manifiesta cierta atonía. El sector exterior parece recoger en buena parte lo ocurrido en la industria automotriz de la región. De este modo se apunta una importante desaceleración de nuestra actividad exportadora.

El número de desempleados registró descensos que sitúan nuestra tasa de paro más de siete puntos por debajo de la media nacional, manteniéndose la tendencia positiva. No obstante de los más de 313.000 contratos realizados en 1998 la gran mayoría no fueron estables, experimentándose una acusada rotación laboral.

La industria aragonesa es más sensible a los ciclos

En el apartado que denominamos Instantánea Económica nos hacemos eco de la marcha del Índice de Producción Industrial en los últimos años. Un indicador de gran utilidad pues refleja la evolución de la industria en términos reales. Si prestamos atención a las evoluciones anuales del Índice se desprende una conclusión clara: el sector industrial aragonés muestra una mayor sensibilidad a los ciclos en comparación a la media española.

Paso a paso cada día más Europa

Este trimestre esta siendo pródigo en acontecimientos europeos. En junio las elecciones al Parlamento de Europa y en mayo la ratificación del Tratado de Amsterdam. Ante estos dos eventos remarcables no queríamos dejar pasar la oportunidad de elaborar un texto eminentemente útil que sirva de referencia para saber en qué punto se encuentra hoy la construcción de Europa en lo que a marco institucional y decisional se refiere. Entre la abundante literatura publicada en los medios desde comienzos del pasado mes de mayo hemos acudido directamente a documentos y fuentes oficiales en los cuales se da cuenta de los acuerdos y procedimientos suscritos en Amsterdam y de sus perfiles más acusados. Sin emprender valoraciones de alcance o contenido entramos en materia y exponemos con detalle los cuatro grandes objetivos que la Unión Europea se ha propuesto lograr en los próximos años a tenor de lo expresado en el Tratado.

El primer objetivo que se propuso en Amsterdam es hacer del empleo y los derechos de los ciudadanos el eje de la Unión, para lo que se articulan una serie de medidas de coordinación interestatal, aunque corresponde a cada Estado elaborar las políticas que considere

más convenientes para crear empleo de calidad. Respecto a la cuestión de los derechos de los ciudadanos se refuerzan los avances de acuerdos anteriores en materia, por ejemplo, de derechos fundamentales, de los consumidores o de información.

En segundo lugar el Tratado se plantea suprimir los últimos obstáculos a la libre circulación y reforzar la seguridad. Para alcanzar esta finalidad se establece un plazo de cinco años en los que se ha de lograr un mayor consenso al respecto. Se recalca que los Estados miembros seguirán estando facultados para celebrar acuerdos con terceros países y también se aborda la cuestión de los derechos de asilo e inmigración. Respecto a la cooperación en materia de seguridad se refuerza el papel del Tribunal de Justicia.

En tercer lugar se pone énfasis en hacer que la voz de Europa se oiga mejor en el mundo. Para ello se acuerda la designación en los próximos meses de un alto representante para la política exterior y de seguridad, se rediseña el sistema de toma de decisiones dentro del Consejo Europeo para estas materias y se impulsa la unidad de acción en lo que respecta a alertas rápidas.

El último objetivo del Tratado destaca la necesidad de hacer más eficaz el funcionamiento de las instituciones europeas en previsión de futuras ampliaciones. Con este propósito transcribimos las particularidades más notorias y las nuevas competencias de las distintas entidades y órganos de gobierno, empezando por el Parlamento Europeo, el Consejo de Europa, la Comisión, el Tribunal de Justicia, etc. Hemos querido también que estas páginas fueran útiles también como documento de consulta que dé cuenta de los diferentes mecanismos burocráticos y administrativos de los que se ha dotado la Unión Europea. En particular se han reproducido, en forma de anexo, los mecanismos decisionales aplicados en aquellas cuestiones consideradas de mayor relevancia en materia de economía.

Aragón ya tiene Ley de Sucesiones

Aragón ya tiene Ley de Sucesiones y eso es motivo que a todos nos congratula al ser el primer cuerpo legal civil del que los aragoneses se dotan en democracia. **Economía Aragonesa** no podía permanecer ajena frente a este magno evento, por lo que hemos abierto un espacio entre las páginas de la revista para que el profesor **José Antonio Serrano García** –profundo conocedor del tema ya que formó parte de la Comisión Aragonesa de Derecho Civil, a cargo de la redacción del texto legislativo– acerque a los lectores el origen y los perfiles que constituyen el fundamento de la Ley, la cual, a propósito, entró en vigor el pasado día 23 de abril.

El Derecho civil forma un capítulo esencial en la historia de esta Comunidad. Se trata de una legislación propia, con normas y principios diferentes desde hace siglos, que el autor bosqueja en su artículo, partiendo de sus inicios hasta llegar a nuestros días, en los que, tras la transición, «las Cortes de Aragón se han limitado a conservar el Derecho Civil existente, a modificarlo en lo preciso para adaptarlo a la Constitución de 1978». Sin embargo desde 1999, con la elaboración de la nueva política legislativa de la que la Ley aquí tratada es su

primer hito, da comienzo una reformulación del Derecho civil aragonés, cuya tutela ha de corresponder al Justicia de Aragón.

Respecto a su construcción hay que reseñar que, tras un período de debates y discusión de alternativas diversas por parte de la Comisión Aragonesa de Derecho Civil, para agilizar el trabajo se delega la redacción de un borrador de una parte del texto legislativo al autor del artículo presentado aquí. El documento ya elaborado se da a conocer, tras varios trámites, a los grupos políticos para que lo mejoren y lo sometan a sus criterios. Todo ello dio como resultado la promulgación de la Ley de Sucesiones por el presidente de la Comunidad Autónoma dentro de un amplio consenso político.

Este cuerpo legislativo se compone de siete títulos, en los que se distribuyen 221 artículos, además de varias disposiciones. Nos dice el profesor Serrano García que la Ley no abarca todo el Derecho de sucesiones pero si completa las normas anteriores abordando materias que antes sólo las contemplaba el Derecho supletorio.

En definitiva este documento supone un importante paso adelante dentro de la tradición histórica de la Comunidad aragonesa, la cual, en palabras de Joaquín Costa, como bien se ha reseñado en el artículo, «se define por el Derecho». Supone así reemprender un camino propio en busca del reencuentro con la propia naturaleza de los principios legislativos que rigieron Aragón desde hace siglos.

La inversión transnacional en el valle medio del Ebro

Las inversiones transnacionales son ya un hecho incuestionable en nuestros días y en algunos casos explican en buena parte el desarrollo económico de una región o país. Por este motivo parece más que conveniente el detenerse de vez en cuando para estudiar su perfil, sus características o sus líneas estratégicas.

En este número **Pablo Lozano Chavarría**, de la Universidad de Zaragoza, aporta a la revista un interesante estudio de campo en el que ha sometido a examen a una muestra estadísticamente representativa de empresas multinacionales afincadas en el entorno del valle medio del Ebro. El autor, para desarrollar su investigación, diferenció cuatro segmentos de empresas multinacionales tomando en consideración el cruce de dos variables. Una primera variable atendía a la orientación comercial y diferenciaba entre empresas exportadoras o empresas orientadas al mercado nacional. Una segunda variable discriminaba en función del tipo de bien producido entre bienes intermedios o bienes finales.

A partir de esta propuesta de segmentación se desarrolla un esclarecedor estudio descriptivo y se confirma la hipótesis según la cual, en palabras del investigador, «las empresas multinacionales que destinan sus productos mayoritariamente al mercado donde se establecen, van a verse interesadas por factores de localización de demanda como el tamaño del mercado, su crecimiento, la posibilidad de adaptar sus productos a éste, etc. Por otro lado las empresas multinacionales que se establecen en un determinado país pero que dedican su producción mayoritariamente a la exportación, se ven atraídas desde el punto de vista de la localización por factores de oferta que mejoran la eficiencia de su pro-

ducción, como son la cualificación del capital humano, su productividad, su coste, infraestructuras, etc.».

En las conclusiones el autor reflexiona acerca de la pertinencia de este tipo de subdivisiones empresariales y su contraste empírico, en orden a establecer diferentes políticas económicas que atraigan o potencien las inversiones productivas extranjeras. En este sentido, según conozcamos la orientación estratégica y los objetivos de las empresas multinacionales afincadas en determinada región, se podrán obtener mejoras en la eficiencia de los recursos públicos administrados cuyo objeto sea responder a ciertas demandas por parte de estas organizaciones que generen como una posible consecuencia círculos virtuosos y riqueza en la comarca donde se hayan ubicado.

Las denominaciones de origen como ventaja competitiva

Hoy por hoy la gran mayoría de los productores o distribuidores de alimentos son conscientes de la importancia que el mercado concede a la calidad, a las cualidades y al cuidado de los productos. Una de las alternativas de las que se valen los agentes del mercado para comunicar esa calidad superior o esas cualidades distintivas viene de la distinción de sus productos con una etiqueta de denominación de origen, garantía de calidad, etc.

El profesor **Guillermo Pérez-Bustamante**, como experto conocedor de la materia, nos presenta en este número de la revista un examen exhaustivo y actual del panorama español para los diferentes distintivos de origen que se conceden por la Unión Europea.

Apunta el autor que «la Unión Europea tiene reconocidas para España ciento nueve denominaciones geográficas, para cincuenta y cuatro vinos, nueve bebidas espirituosas y cuarenta y seis productos agroalimentarios». El valor económico de todos estos productos en 1996 casi alcanzó los 400.000 millones de pesetas, siendo su tendencia creciente de año en año. Junto a estas importantes magnitudes económicas se remarca que las denominaciones permiten sustentar una industria de transformación autóctona que impulsa el desarrollo regional.

Comenzando con una recensión histórica hasta llegar a nuestros días, en los que se da cuenta de un importante incremento en los distintivos y calificaciones geográficas admitidas como tales, se señala que el crecimiento de las denominaciones geográficas en España responde a tres circunstancias: Primeramente la mayor valoración de la importancia económica que tienen los monopolios exclusivos que otorgan las denominaciones y que salvaguardan el incurrir en medidas de efecto equivalentes a restricciones cuantitativas contrarias a la legislación vigente en la UE. En segundo lugar «el hecho de que la existencia de una denominación coordine y vertebre la actividad económica de pequeños elaboradores a través de los Consejos Reguladores, facilitando la obtención de ventajas competitivas basadas tanto en la diferenciación por calidad como en las economías de escala, ha redundado en que los elaboradores estén cada vez más dispuestos a asumir las exigencias administrativas necesarias para obtener una denominación». Finalmente «el mayor control del cumplimiento del artículo 30 del Tratado Constitutivo de las Comunidades Europeas ha supuesto la paulatina con-

versión de las denominaciones genéricas de calidad y marcas de calidad referenciadas territorialmente en denominaciones de origen o específicas».

A continuación el autor se adentra en las cuestiones empresariales y económicas de las denominaciones de origen dentro del marco jurídico que las circunscribe. Partiendo de la premisa ya mencionada, según la cual «los elaboradores… explotan por medio de las denominaciones un conjunto de capacidades y rutinas que les permiten alcanzar una ventaja competitiva», se señala que en lo referido a diferenciación por costes –conseguidos por el incremento de la capacidad al aglutinarse y operar los productores bajo una denominación común– dada la naturaleza artesanal de muchos productos, las posibilidades de aumentar la productividad son limitadas. Por el contrario, habida cuenta del carácter exclusivo de estas etiquetas y su valor como garantía de calidad, los distintivos de origen se consolidan como elementos diferenciadores frente a sus pares en el mercado.

Seguidamente se trata la cuestión de su diferenciación con las marcas. Este punto es particularmente relevante dada la naturaleza jurídica que se establece para ciertas nominaciones geográficas cuya defensa legal se ubica junto a los delitos cometidos contra la propiedad industrial. También se estudian los aspectos por los cuales se podría considerar a las denominaciones de origen como garantes de calidad. Para concluir «se estudian las consecuencias de percibir las denominaciones geográficas como medidas de efecto equivalente a restricción cuantitativa y su incidencia sobre la práctica seguida por las comunidades autónomas para desarrollar denominaciones genéricas de calidad».

El texto no se detiene particularmente en los mecanismos burocráticos por los que se tramita la denominación geográfica adecuada, no obstante se apunta que desde 1994 la calificación de denominación de origen o específica es otorgada por la Comisión de la Unión Europea a solicitud de la Administración Central, pues tiene competencias compartidas con las comunidades autónomas para la administración, uso y propuesta de las denominaciones geográficas. Hay que señalar el hecho de que alrededor de media docena de las ciento nueve distinciones geográficas han sido concedidas a productos aragoneses, en especial vinos. Otra serie de productos de renombre en nuestra industria y cultura gastronómica regional se encuentran también potenciados bajo las etiquetas que concede el marco legislativo autonómico. Para finalizar debemos felicitarnos ya que, en el momento de escribir estas líneas se acaba de conceder la denominación de origen para el aceite del Bajo Aragón.

Los acontecimientos económicos comentados

Ricardo Pereda, de **El Periódico de Aragón**, nos ha brindado su participación en este número para dar noticia de la economía regional y su contexto en los pasados meses. En la sección que llamamos Punto de mira, uno a uno va repasando todos los eventos significados aparecidos en la prensa y en otros medios de comunicación últimamente desde la entrada en vigor del euro, la coyuntura económica regional y nacional, la Agenda 2000, la industria regional o la cuestión siempre atractiva de Zaragoza y su futuro. Se trata de una lectura directa, rica en datos y referencias cuyo interés se acrecienta conforme se van avanzando líneas.

Galería de personalidades e instituciones aragonesas

Como ya es costumbre incluimos en las solapas de cada número dos reseñas históricas, que en esta ocasión hemos dedicado a **Manuel Marraco** y a la **Confederación Regional de Empresarios de Aragón**. En el primer caso el profesor **Eloy Fernández Clemente** dibuja la semblanza del que fuera gobernador del Banco de España y ministro durante la Segunda República. Persona, por otra parte, de relevante calado en la economía de Aragón durante diferentes etapas históricas.

En la solapa de la contraportada se relata el nacimiento y la actual pujanza de la CREA. Desde sus inicios en los albores de la transición democrática hasta nuestros días como institución de reconocido prestigio y relevancia. La imagen que puede verse adjunta al texto de la solapa recoge el edificio de la que ha de ser nueva sede emblemática de la Confederación, en el que fuera Pabellón Aragonés de la Expo 92 en Sevilla.

La opinión de los lectores: un apoyo inexcusable

Después de dos años de revista y ocho números editados creemos que es el momento oportuno para reflexionar sobre el camino recorrido en compañía de nuestros lectores. También queremos saber hacia dónde dirigir los pasos en los próximos números. Por tal motivo incluimos entre estas páginas un cuestionario, sencillo y rápido de cumplimentar, que nos va a ser de mucha utilidad para seleccionar cuáles son las cuestiones y los temas de estudio que importan de verdad a los que leen la revista. De este modo, conociendo las inquietudes de los lectores, iremos dando salida a aquellas materias que ellos nos indiquen y sugieran. Así queremos remarcar que es muy importante detenerse diez minutos en responder a las preguntas del cuestionario y remitirlo pronto a nuestra redacción, por lo que agradecemos la participación de todos.

Economía Aragonesa en la Red de Redes

Finalmente queremos celebrar el estreno de nuestra propia página en Internet, donde estamos poniendo a disposición de los lectores los números de la revista ya editados. En la portada del *sitio web* de **Ibercaja** (www.ibercaja.es) cualquier persona interesada tendrá a su alcance, con sólo un par de *clicks* del ratón, todos los artículos, las series estadísticas de la economía regional convenientemente analizadas y las colaboraciones de autor con las que vamos contando cada trimestre en **Economía Aragonesa**. Con ello llevamos un poco más allá nuestro empeño por divulgar el conocimiento de la situación socio-económica de la región entre el mayor número de personas posible. Desde ya mismo estudiantes, académicos, profesionales, instituciones, empresas o sencillamente personas interesadas, podrán tener acceso, para su libre consulta desde cualquier punto de la región o de fuera, a una importante fuente de datos, informaciones y reflexiones sobre Aragón y su entorno.

Servicio de Estudios de Ibercaja

Cifras de la economía aragonesa

- **Indicadores económicos**
- **Series estadísticas**
- **Instantánea económica**

Indicadores económicos

INDICADORES DE LA ECONOMÍA ARAGONESA

Actividad	*Fuente*	*Unidad*	*Fecha*	*Dato*	*% Var. interanual* *Aragón*	*España*
Energía facturada	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	4.791.699	2,5	
–Usos domésticos	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	1.442.682	5,6	
–Usos industriales	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	3.194.232	2,1	
–Resto de consumos	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	154.785	–14,4	
Tráfico aéreo de pasajeros	Aerop. Zarag.	Personas	En.-Dic. 98	220.010	–12,7	6,1
Tráfico aéreo de mercancías	Aerop. Zarag.	TN	En.-Dic. 98	10.591	–19,7	1,1
Consumo de cemento	OFICEMEN	TM	En.-Dic. 98	812.106	10,6	15,6
Licitación oficial	M.º Fomento	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	112.467	105,6	46,9
Viviendas iniciadas	M.º Fomento	Viviendas	En.-Dic. 98	9.223	7,9	27,5
Viviendas terminadas	M.º Fomento	Viviendas	En.-Dic. 98	5.163	–31,6	7,7
Número viajeros. Pernoctaciones	INE	Personas	En.-Dic. 98	2.900.507	12,3	6,5
–Españoles	INE	Personas	En.-Dic. 98	2.615.890	12,4	8,4
–Extranjeros	INE	Personas	En.-Dic. 98	284.617	11,7	5,5
Utilz. capacidad industrial	MINER	Porcentaje	Media 98	81,8	3,4	1,8
Índice de Producción Industrial	INE	Índice	Media 98	122,9	6,9	5,4
Mercado de trabajo						
Población activa	INE	Personas	Media 98	487.800	0,2	0,8
Población ocupada	INE	Personas	Media 98	432.300	3,3	3,5
Población parada	INE	Personas	Media 98	55.500	–18,6	–8,8
Tasa de paro encuestado	INE	Porcentaje	Media 98	11,4	–18,6	–9,6
Paro registrado	INEM	Personas	Media 98	43.960	–12,4	–10,8
Tasa de paro registrado	INEM	Porcentaje	Media 98	9,0	–12,6	–11,5
Contratación	INEM	Número	En.-Dic. 98	313.369	12,1	15,7
Demanda						
Matriculaciones ordinarias	Tráfico	Vehículos	En.-Dic. 98	36.699	15,1	17,1
Importación bienes consumo	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	208.064	15,9	18,1
Importación bienes capital	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	169.662	–2,5	13,9
Sector exterior						
Importaciones	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	707.537	7,1	10,4
Exportaciones	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	829.401	2,3	7,8
Inversiones extranjeras	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	27.882	1,3	121,3
Precios						
IPC	INE	Porcentaje	En.-Dic. 98	1,2	1,2	1,4
Ganancia media/trabajador/mes	INE	Pesetas	Media 98	229.972	1,2	2,3
Precio m^2 vivienda nueva	Soc. Tasación	Pesetas/m^2	Media 98	149.500	7,7	5,1
Sector financiero						
Efectos comerciales impagados	INE	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	35.128	–14,1	–7,5
Depósitos sector privado	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	2.080	1,6	1,5
–Banca	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	620	–9,2	–0,7
–Cajas de Ahorros	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	1.248	7,3	2,6
–Cooperativas de Crédito	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	212	5,5	9,9
Créditos sector privado	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	1.607	9,9	16,8
–Banca	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	573	4,6	14,4
–Cajas de Ahorros	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	866	12,9	19,4
–Cooperativas de Crédito	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	168	15,1	21,3

INDICADORES ECONÓMICOS PROVINCIALES

Actividad	Fuente	Unidad	Fecha	Dato			% Variación interanual		
				Zaragoza	Huesca	Teruel	Zaragoza	Huesca	Teruel
Energía facturada	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	3.454.160	785.223	552.316	1,5	3,4	7,8
–Usos domésticos	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	1.119.878	159.755	163.049	6,1	5,3	3,1
–Usos industriales	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	2.232.530	591.533	370.169	0,7	2,9	10,5
–Resto de consumos	ERZ	MWH	En.-Dic. 98	101.752	33.935	19.098	–20,9	3,5	–1,2
Consumo de cemento	OFICEMEN	Tm	En.-Dic. 98	402.230	281.395	128.481	5,7	19,1	9,3
Licitación oficial	M.º Fomento	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	73.244	16.598	27.280	176,6	85,8	568,7
Viviendas visadas	CEAC	Viviendas	En.-Dic. 97	10.184	1.854	1.298	21,4	61,9	30,6
Viviendas iniciadas	CEAC	Viviendas	En.-Dic. 97	6.523	935	672	26,3	–28,5	–7,7
Núm. viajeros. Pernoctac.	INE	Personas	En.-Dic. 98	1.255.319	1.276.542	368.667	6,6	17,4	16,4
–Españoles	INE	Personas	En.-Dic. 98	1.100.773	1.164.690	350.430	6,6	17,3	16,0
–Extranjeros	INE	Personas	En.-Dic. 98	154.546	111.852	18.237	6,6	17,5	23,6
Mercado de trabajo									
Población activa	INE	Personas	Media 98	352.500	83.300	52.000	–0,3	3,0	–0,4
Población ocupada	INE	Personas	Media 98	310.200	75.700	46.400	3,1	6,5	0,0
Población parada	INE	Personas	Media 98	42.300	7.600	5.600	–19,9	–22,5	–3,5
Tasa de paro encuestado	INE	Porcentaje	Media 98	12,0	9,1	10,8	–19,5	–24,8	–3,6
Paro registrado	INEM	Personas	Media 98	34.191	5.664	4.108	–12,9	–12,2	–8,3
Tasa de paro registrado	INEM	Porcentaje	Media 98	9,7	6,8	7,9	–12,6	–15,0	–8,1
Contratación	INEM	Número	En.-Dic. 98	247.199	22.272	43.898	17,5	11,4	6,7
Demanda									
Matriculaciones ordinarias	Tráfico	Vehículos	En.-Dic. 98	28.515	7.495	3.689	15,4	15,7	10,8
Sector exterior									
Importaciones	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	650.000	41.285	16.252	8,5	–0,7	–17,7
Exportaciones	Aduanas	Mill. de ptas.	En.-Dic. 98	736.252	81.393	11.756	2,5	–1,1	17,0
Precios									
IPC	INE	Porcentaje	En.-Dic. 98	1,4	0,3	0,7	1,4	0,3	0,7
Precio m^2 vivienda nueva	Soc. Tasación	Pesetas/m^2	Media 98	154.500	108.100	111.100	7,8	4,2	4,6
Sector financiero									
Efec. Comer. Impagados	INE	MM de ptas.	En.-Dic. 98	30.061	3.251	1.816	–14,2	–16,7	–8,1
Depósitos sector privado	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	1.579	289	211	2,3	–1,4	0,5
–Banca	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	481	85	54	11,6	–9,6	–6,9
–Cajas de Ahorros	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	973	145	130	8,5	4,3	2,4
–Cooperativas de Crédito	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	125	59	27	7,8	–1,7	8,0
Créditos sector privado	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	1.126	262	119	1,3	9,2	8,2
–Banca	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	468	77	29	5,4	1,3	0,0
–Cajas de Ahorros	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	557	143	66	–4,3	13,5	11,9
–Cooperativas de Crédito	B. de España	MM de ptas.	III Trim 98	101	42	24	17,4	10,5	9,1

Comentario

La economía española y aragonesa registran los mejores resultados de la década

La economía nacional

El año 1998 ha sido muy positivo para la economía española. El clima de incertidumbre económica en el sudeste asiático y Japón, así como el colapso financiero en Rusia y los signos de inestabilidad de las economías latinoamericanas, no han impedido que la economía española haya compartido con los principales países europeos un marco de estabilidad.

No obstante es evidente que acontecimientos de esta envergadura han dejado patente su influencia en nuestra evolución económica. De hecho en el segundo semestre del año se observa globalmente una ralentización en el ritmo de crecimiento de nuestra economía como consecuencia, principalmente, del menor dinamismo del comercio internacional y de la desaceleración de la actividad en los países industrializados de nuestro entorno. Este escenario internacional ha provocado un decaimiento de la demanda externa que explica que la economía española pasara de un crecimiento del 3,9% en el primero y segundo trimestres de 1998 a una tasa del 3,8% en el tercer trimestre y del 3,6% en el último tercio del año.

Pese a esta tendencia el resultado alcanzado para el año 1998 en su conjunto se sitúa en el 3,8%, lo cual supone la mayor tasa de crecimiento de toda la década. Los protagonistas de este buen comportamiento han sido el sector industrial y la construcción por el lado de la oferta, y el consumo privado y la formación bruta de capital por el lado de la demanda, tal y como podemos comprobar en nuestro habitual análisis desde ambas perspectivas.

El consumo privado registró en 1998 signos de evidente fortaleza, creciendo a una tasa media del 3,8%, con un estrecho margen de fluctuación: un 3,9% en el primer trimestre y un 3,7% en el cuarto. Aumento de la renta salarial debido a la intensa creación de empleo, sucesivas rebajas de los tipos de interés y continuidad de las expectativas favorables en los hogares españoles sobre la situación económica general, son factores explicativos de una tasa de crecimiento muy significativa.

Determinados datos, como el fuerte crecimiento de las ventas de vehículos, un 17,1%, la importación de bienes de consumo, un 18,1%, la demanda de crédito del sector privado, un 16,8%, o el indicador de confianza de los consumidores, avalan el dinamismo estable del consumo privado a lo largo de 1998.

Por su parte el **consumo público**, que en el primer semestre del año prolongó la atonía registrada en 1997, presentó un comportamiento más vigoroso en la segunda mitad, que le ha permitido alcanzar un crecimiento del 1,6% para el año 1998 en su conjunto. En este caso la buena noticia radica en que, a diferencia de años anteriores, el consumo público no ha realizado una aportación negativa al crecimiento de la economía.

La **formación bruta de capital fijo** registró una tasa de crecimiento del 9% en 1998. Tanto la inversión en bienes de equipo como en construcción han mostrado un gran dinamismo, con crecimientos del 12,7% y del 6,5% respectivamente, si bien cabe señalar su evolución diferenciada, ya que en el primer caso la tendencia ha sido de más a menos y en el segundo exactamente la contraria.

En consecuencia y de forma global, la valoración es muy positiva, justificándose plenamente el papel protagonista que le habíamos otorgado en el crecimiento de nuestra economía en 1998.

Como podrá comprobarse la explicación del comportamiento de la formación bruta de capital fija no difiere de la expuesta en anteriores informes coyunturales que hemos realizado. Las favorables expectativas empresariales como consecuencia del vigor de la demanda, el descenso de los costes de financiación para las empresas y su saneada situación económica, el elevado nivel alcanzado en la utilización de la capacidad productiva y el clima de confianza asociado al lanzamiento del euro, explican los buenos resultados de la inversión de bienes de equipo. En el terreno de la construcción el aumento de la licitación oficial y la tendencia al alza de la edificación privada, atendiendo a la Encuesta de Coyuntura de la Industria y la Construcción en 1998, justifican su excelente trayectoria.

Con estos resultados en las diferentes variables que componen la **demanda interna** su crecimiento en 1998 se ha situado en el 4,9%, dos puntos por encima del que se registró en 1997.

Con relación al sector exterior la contribución negativa de la demanda externa neta al crecimiento del PIB se ha acentuado a medida que se intensificaba la inestabilidad internacional. Las exportaciones han mostrado una clara tendencia de desaceleración, alcanzando tasas negativas en los últimos meses del año. En términos anuales el crecimiento se cifra en el 7,8%, dato que contrasta significativamente con el 14,8% de 1998. Por su parte las importaciones han crecido un 10,4%, cifra muy similar a la del año anterior. La presión de la demanda interna aparece como un factor explicativo esencial.

Según diversas estimaciones oficiales estos resultados del sector exterior se traducen en una aportación negativa al crecimiento económico ligeramente superior al 1%.

En consecuencia el **crecimiento del PIB** en 1998 se estima en el 3,8% si conjugamos las estimaciones de la demanda interna y el sector exterior, tres décimas por encima del registrado el año anterior. Esta tasa de crecimiento, la mayor de toda la década, refleja sintéticamente la existencia de una importante situación expansiva de la economía española. No obstante conviene reflejar, si nos atenemos a su evolución trimestral y a la evolución de los principales indicadores, que el máximo cíclico tocó techo hacia el primer semestre del año.

Desde el lado de la oferta el **sector industrial**, con una tasa de crecimiento del 5,1% en 1998, mostró un elevado dinamismo aunque con una trayectoria de desaceleración en su ritmo de crecimiento a medida que avanzaba el año, si bien esta tendencia no ha sido uniforme ya que en los dos últimos meses del año se percibe una ligera mejoría respecto a los meses precedentes. Así el indicador de Clima Industrial era sensiblemente más positivo que en octubre y el Índice de Producción Industrial muestra una tasa de crecimiento del 4,7%, por encima de la media registrada entre julio y octubre, un 4,1%.

En consecuencia podemos explicar el año 1998 como un ejercicio en el cual el punto más álgido se produce hacia el primer cuatrimestre del año, momento en el cual se inicia una desaceleración que se detiene en el último tramo del año.

Este escenario permite realizar una valoración positiva del año 1998 en su conjunto, entre otros motivos porque el comportamiento evolutivo a lo largo del año ha estado muy condicionado por la ralentización de la actividad internacional después de la época estival. Determinados indicadores, como el Índice de Producción Industrial con una tasa de crecimiento del 5,4%, o el grado de utilización de la capacidad productiva, que se ha situado por encima del 80%, avalan el buen comportamiento del sector industrial español, que se ve refrendado por el crecimiento de la ocupación en un 4,9% en términos de media anual.

Diferente trayectoria cabe observar en el sector de la **Construcción**, ya que su tendencia creciente a lo largo del ejercicio ha sido una constante, fundamentalmente a partir del segundo semestre del año. El aumento del consumo de cemento en un 15,6%; en las viviendas iniciadas, un 27,5%, o en la licitación oficial, un 46,9%, reflejan un buen ejercicio que se cerró con una tasa de crecimiento anual del 6%, que contrasta positivamente con el 1,6% de 1997.

El elevado nivel de actividad en el sector ha tenido su traslación a un mercado de trabajo que experimentó un aumento en su nivel de ocupación, por encima del 5%, exactamente un 5,2%, la más alta de los últimos años.

Servicios se ha mostrado muy estable a lo largo de 1998, con crecimientos trimestrales que han fluctuado entre el 2,5% y el 3%, para finalizar el año con una tasa del 2,7%. Este resultado refleja una moderación del crecimiento respecto a la media de 1997, debido al debilitamiento de los servicios no destinados a la venta como consecuencia de la permanencia de una elevada restricción presupuestaria. Su tasa de crecimiento se estima, sólo, en un 1,3%, medio punto porcentual por debajo de la registrada el año anterior.

Por su parte los servicios de mercado han continuado con su avance sostenido, ligeramente por encima del 3%, explicado por el dinamismo del consumo privado, el positivo balance del subsector del transporte, los resultados favorables del comercio minorista y el excelente año turístico. El aumento de la población ocupada en servicios, en términos de media anual, se sitúa en el 3,2%, cifra que cabe valorar muy positivamente en función de la tasa del crecimiento económico del sector.

En consecuencia y pese a la existencia de ciertos rasgos de desaceleración en comparación a lo acontecido en el primer semestre del año, la conclusión que establecemos para 1998 es similar a la expuesta en nuestro anterior informe coyuntural: todos los sectores productivos muestran un notable ritmo de crecimiento, con una traslación diáfana en un mercado de trabajo cuya principal característica ha sido la continuidad en el aumento de la ocupación y en el descenso de los niveles de desempleo.

En 1998 el número de ocupados en España, según la EPA en media anual, se situó en 13.204.900 personas, lo que se traduce en un aumento del 3,5% con respecto a 1997. Por su parte el número de parados era de 3.060.300 personas y la tasa de paro se situaba en el 18,8% de la población activa, la más baja de la década desde 1992.

En consonancia con esta evolución la **contratación** ha continuado con su ritmo creciente registrándose más de 11,5 millones de contratos que supone un incremento del 15,7%. En este terreno el aspecto más negativo que se desprende de su análisis es el bajo porcentaje de contratación indefinida, que apenas supera el 8%, así como la excesiva rotación existente en nuestro mercado laboral, ya que para cada puesto de trabajo neto creado se realizaron más de 26 contratos. Desde esta perspectiva los resultados se presentan como insatisfactorios para un país que ostenta la mayor tasa de temporalidad y rotación de toda la Unión Europea.

Si los aspectos analizados hasta la fecha nos indican la existencia de una buena evolución de la economía nacional en 1998, ésta adquiere mayor dimensión si tenemos en cuenta que el incremento de la actividad se produce en un escenario donde la **inflación interanual** se ha situado en el 1,4%, la tasa más baja de nuestra reciente historia económica.

En resumidas cuentas podemos afirmar que la economía española ha registrado en 1998 un excelente comportamiento, que previsiblemente será el mejor de toda la década ya que es manifiesto, a la luz de los indicadores, un nivel de actividad con tendencia a la estabilización.

Esta consideración se ve reforzada por las previsiones para 1999 de las principales instituciones económicas, que de forma unánime otorgan un crecimiento para el presente año inferior al de 1998.

La economía regional

Los datos disponibles referidos a la economía regional en 1998 confirman el optimismo reflejado en nuestro anterior número, cuando sólo disponíamos de datos parciales del año. En este sentido podemos anticipar, antes de realizar un análisis pormenorizado de las principales variables, que la economía aragonesa continúa mostrando un tono vigoroso en consonancia al registrado en la economía española.

Desde el lado de la demanda el **consumo privado** ha ofrecido señales inequívocamente positivas en 1998.

El consumo de energía eléctrica creció un 2,5% respecto a 1997, con un aumento en el capítulo de usos domésticos del 5,6%.

La matriculación de vehículos ha experimentado un crecimiento del 15,1%, algo menos que la media nacional, que se situó en el 17,1%, pero ciertamente significativo.

A su vez el crecimiento de la ocupación en términos de media anual, un 3,3%, el aumento de la importación de bienes de consumo en casi un 16%; el descenso de la morosidad en un porcentaje superior al 14%, o el aumento de la demanda de crédito en un 10%, son síntomas de un comportamiento dinámico del consumo en Aragón.

El **consumo público**, al igual que en el conjunto del Estado, aparece dominado por la atonía y si bien no disponemos de datos concretos de su evolución reciente es previsible que a nivel aragonés esta variable prácticamente no haya realizado aportación alguna al crecimiento económico en 1998.

La **formación bruta de capital fijo** puede guardar una cierta similitud con la evolución nacional aunque ligeramente por debajo si nos atenemos a determinados indicadores. Así la inversión extranjera en Aragón apenas superó el 1% respecto a 1997, al mismo tiempo que las importaciones de bienes de capital, consustanciales con la inversión, descendieron un 2,5% cuando en España el incremento fue del 14%. No obstante no debemos guiarnos exclusivamente por estos indicadores que sólo recogen parcialmente el comportamiento de una variable, a la cual cabe otorgar una buena evolución si nos atenemos, por ejemplo, a otros indicadores, como las opiniones empresariales, la matriculación de vehículos industriales o el Registro de Inversiones de la Diputación General de Aragón.

Por contra en construcción todo indica que la inversión presenta rasgos más sólidos, en coherencia con el mayor nivel de actividad del sector, observable entre otras variables en el aumento de la licitación oficial, un 105,6%, o el consumo de cemento, que registra un aumento del 10,6% en comparación a 1997.

El **sector exterior**, al igual que a nivel nacional, ha registrado una tendencia de desaceleración en el segundo semestre del año, si bien el aspecto más preocupante radica en que ésta ha sido más intensa en Aragón. Con un crecimiento anual del 2,3% respecto a 1998, la valoración que establecemos no puede ser favorable, máxime si tenemos en cuenta que en España la tasa de crecimiento se sitúa en el 7,8%.

El ambiente recesivo en el sector de la automoción, nuestro principal capítulo exportador, así como la inestabilidad internacional, que hace más difícil la permanencia en los mercados de las pequeñas empresas, pueden ser factores explicativos del diferencial existente.

Menores diferencias encontramos al analizar la evolución de las importaciones, ya que si en Aragón han aumentado un 7,1%, en España crecieron un 10,4%. El dinamismo del consumo privado aragonés aparece, en este caso, como factor explicativo del comportamiento similar.

En consecuencia desde el lado de la demanda todo indica la existencia de una trayectoria expansiva de la economía aragonesa, con elevada similitud a la tendencia nacional.

Igual impresión obtenemos al analizar la evolución de la economía aragonesa en 1998 desde el lado de la oferta.

El **sector industrial** ha exhibido rasgos de fortaleza en 1998, como lo demuestra la tasa de crecimiento del Índice de Producción Industrial, que se ha situado en el 6,9%, un punto y medio por encima del registro nacional. Así el aumento del consumo de energía eléctrica para usos industriales, un 2,1%, o el grado de utilización de la capacidad productiva, un 81,8% en media anual, son señales indicativas de un elevado nivel de actividad que es ligeramente superior al del conjunto del Estado. Desde esta perspectiva pronosticamos una tasa de crecimiento ligeramente superior a la nacional.

Este dinamismo industrial, sobre el cual debemos advertir su tendencia a la moderación a medida que transcurría el año, se ha visto reflejado en un crecimiento de la ocupación en el sector del 1,95%, dato inferior al nacional, que viene explicado por el fuerte incremento del empleo industrial que tuvo lugar en 1997 en nuestra Comunidad Autónoma.

En **construcción** todo indica que en 1998 se afianzó el proceso de recuperación del sector. El crecimiento en el consumo de cemento y de la licitación oficial, ya mencionados en

nuestro análisis desde el punto de vista de la demanda para aproximarnos a la inversión del sector, así como el incremento de las viviendas iniciadas, un 7,9 % respecto a 1997, son indicadores que confirman un nivel de actividad ciertamente notable.

No obstante, a nuestro juicio, el crecimiento puede ser ligeramente inferior al del conjunto del Estado, esencialmente porque ha existido un cierto retardo temporal en la consolidación del proceso de recuperación del sector en comparación al ritmo nacional. Como reflejamos en anteriores informes solamente a partir del segundo semestre del año es perceptible un sólido nivel de actividad.

Es en el terreno del empleo donde los datos se muestran contradictorios, ya que desde el tercer trimestre de 1997 continúa el descenso de la ocupación del sector según la EPA, hasta situarse en 30.300 personas en el cuarto trimestre de 1998, el volumen más bajo desde 1995. Esto significa que con respecto a 1997 la ocupación, en términos anuales, ha descendido un 8,5 %, dato difícilmente explicable a tenor de las variables del sector. Solamente un análisis independiente de la edificación y de la obra civil con diferente grado de utilización del factor trabajo, podría arrojar luz sobre un escenario en el cual hay que descartar un incremento de la productividad tan elevado como el que se desprende de las cifras. Junto a lo anterior el fenómeno creciente de la subcontratación y la utilización de mano de obra foránea podría terminar de explicar ese descenso aparente de la ocupación.

Por último el **sector servicios** en Aragón muestra un notable nivel de actividad en paralelo al nivel de consumo. Junto al previsible aumento de las ramas vinculadas al comercio y al transporte, especialmente notable ha sido el comportamiento del sector turístico si nos atenemos al aumento en el número de pernoctaciones de viajeros, cuya tasa de crecimiento en 1998 se sitúa en el 12,3 %, prácticamente el doble que el registrado en España.

Es por ello que no sorprende que el nivel de ocupación en este sector haya crecido en 1998 un 5,6 % respecto a 1997, cifra que le convierte en el sector más dinámico en la creación de empleo. A nuestro juicio cabe esperar, una vez analizados los principales indicadores del sector, una tasa de crecimiento ligeramente superior a la media nacional.

Los diferentes datos sectoriales aportados sobre la evolución del mercado de trabajo en Aragón desvelan que el nivel de **empleo** global alcanzado en 1998, 432.300 personas ocupadas, es el más alto de nuestra reciente historia económica en términos de media anual. Este resultado significa que se crearon casi 14.000 nuevos puestos de trabajo, dato que sin duda constituye una noticia que debe ser destacada en lugar preeminente a pesar de que este volumen de empleo represente un incremento interanual del 3,3 %, ligeramente inferior al registrado en el conjunto del Estado.

En coherencia con el incremento de la ocupación hay que destacar la caída del desempleo en un 18,6 %, siendo destacable que desde 1997, trimestre tras trimestre, acontece este fenómeno prácticamente sin oscilaciones.

El número de **desempleados** en 1998 se ha situado en 55.500 personas, 12.700 parados menos que en 1997. En consecuencia nuestra tasa de paro se ha situado en el 11,4 %, continuando una diferencia de más de siete puntos porcentuales respecto a la tasa nacional.

La **contratación**, por su parte, ha mantenido su trayectoria creciente dentro del escenario de mayor actividad económica, aunque al igual que en España la contratación temporal continúa siendo la fórmula más utilizada por las empresas.

De los más de 313.000 contratos realizados en 1998, sólo el 8,7% fueron estables, existiendo adicionalmente una fuerte rotación laboral ya que por cada puesto de trabajo neto creado en 1998 se realizaron 22 contratos. Evidentemente éste es uno de los aspectos más preocupantes de nuestro mercado laboral, esencialmente si lo enmarcamos dentro de la fase de expansión económica de nuestra economía.

Además del buen estado general de nuestro mercado de trabajo no debemos olvidar, como elemento muy positivo, que nuestra Comunidad Autónoma ha vuelto a presentar una inflación inferior a la del conjunto nacional debido en gran parte a la elevada moderación salarial, tal y como se refleja en la Encuesta de Salarios de la Industria y la Construcción para 1998, donde encontramos que los salarios en Aragón crecieron, exactamente, lo mismo que la inflación, un 1,2% frente al 2,3% de España.

A modo de resumen, como siempre hacemos llegados a este punto, dinamismo del sector de la construcción, buen dato del Índice de Producción Industrial, incremento de la ocupación, descenso del desempleo, fuerte caída de la morosidad, fuerte demanda de crédito y moderación en precios y salarios, aparecen como los factores más positivos de nuestra situación económica en 1998.

En el lado opuesto de la balanza, bajo crecimiento de la importación de bienes de capital, tenue crecimiento de la inversión extranjera, desaceleración notable de las exportaciones, excesivo crecimiento del precio de la vivienda y caída del tráfico aéreo de mercancías como consecuencia de la menor actividad en el Aeropuerto de Zaragoza, son los aspectos más preocupantes de la economía aragonesa en el pasado año.

Como habrá podido comprobar el lector, no hemos facilitado datos de crecimiento económico, ya que a la fecha de realización del presente análisis FUNCAS, nuestra principal fuente de información, no había hecho públicas sus estimaciones para 1998. No obstante y en coherencia con el análisis de las principales macromagnitudes realizado, estimamos que el crecimiento de la economía aragonesa se sitúa en parámetros muy similares a los del conjunto del Estado aunque ligeramente superiores. El mayor dinamismo de la demanda interna, especialmente del consumo privado, y el tono vigoroso de la industria y los servicios en 1998, son los elementos esenciales que justifican, desde nuestro punto de vista, la existencia de una tasa de crecimiento comparativamente superior a la alcanzada por la economía española.

A la luz de los datos de 1998 resulta prematuro realizar una previsión de la economía regional para 1999, fundamentalmente porque algunas variables presentan comportamientos oscilantes y porque la inestabilidad internacional se configura como un factor determinante en economías con un alto grado de apertura como la nuestra. A pesar de ello sí puede apuntarse, con poco margen para el error, que existen signos de cierto agotamiento o estabilización después de una fase de elevada expansión económica, que alcanzó su techo máximo en Aragón, según nuestra opinión, en el primer cuatrimestre de 1998.

Servicio de Estudios de Ibercaja

Series estadísticas

% CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS CONSTANTES –VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE FACTORES–

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*
Aragón								
Agricultura	–4,36	6,23	–5,21	–5,13	–0,95	–1,81	13,07	2,68
Industria	3,10	1,93	0,40	–4,22	5,60	4,11	0,69	5,30
Construcción	11,18	3,52	–1,10	–7,53	–0,28	5,08	–3,89	2,45
Servicios	4,01	2,52	1,54	0,17	0,67	2,47	2,48	3,30
Total	3,69	2,67	0,55	–2,00	1,72	2,76	2,32	3,75
España								
Agricultura	2,57	–0,20	1,38	2,75	–3,86	–6,80	19,64	4,46
Industria	2,77	1,56	–0,31	–4,15	4,48	4,85	0,76	5,12
Construcción	8,78	4,54	–4,45	–5,78	1,18	5,95	–0,56	3,23
Servicios	3,50	2,84	1,97	0,27	2,10	3,00	2,46	3,48
Total	3,71	2,53	0,71	–1,13	2,24	3,13	2,68	3,86

Serie revisada en junio de 1997.
FUENTE: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

% CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS CONSTANTES –VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO–

	1987	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*
Aragón							
Agricultura	4,6	10,9	–6,3	–17,3	26,5	–5,9	–7,3
Industria	1,7	5,3	4,2	4,7	–1,4	–1,3	–5,0
Construcción	6,5	31,2	1,1	8,2	8,0	–7,4	–3,0
Servicios	6,8	7,9	7,1	2,6	1,1	1,2	1,9
Total	4,8	8,5	4,5	2,2	2,4	–0,2	–1,6
España							
Agricultura	11,6	3,3	–6,6	3,1	–0,3	–2,2	1,3
Industria	4,7	4,5	3,6	2,0	1,4	–0,6	–3,3
Construcción	8,3	10,1	13,5	10,2	3,2	–4,6	–5,5
Servicios	5,1	5,0	5,6	4,1	2,4	1,3	1,6
Total	5,3	5,0	4,6	3,8	2,2	0,6	–0,9

FUENTE: INE. Serie revisada por Gervasio Cordero y Ángeles Gayoso.

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES. AÑO 1997
Millones de pesetas de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura*	*Valor*	*Estructura*
Agricultura	159.937	6,19	3.917.044	4,93
Industria	720.537	27,90	17.188.418	21,65
Construcción	189.664	7,34	6.265.509	7,89
Servicios	1.512.613	58,57	52.025.888	65,53
Total	2.582.751	100,00	79.396.859	100,00

Fuente: FUNCAS.

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (RFBD) 1994-1996
Millones de pesetas (serie actualizada)

	Aragón	*España*
1994	1.668.534	50.403.618
1995	1.800.953	54.494.063
1996	1.895.704	57.666.399
1997	2.001.890	60.955.718

Fuente: FUNCAS.

POBLACIÓN DE DERECHO

Año	Zaragoza	% Var.	Huesca	% Var.	Teruel	% Var.	Aragón	% Var.	España	% Var.
1970	760.186		222.238		170.284		1.152.708		33.823.918	
Censo 1981	838.588	10,34	214.907	–3,33	153.457	–9,88	1.196.952	3,83	37.682.355	11,40
1989	836.902	–0,25	210.747	–1,90	148.805	–3,03	1.196.454	–0,04	39.541.782	4,89
1990	842.427	0,32	210.719	–0,01	148.198	–0,40	1.201.344	0,40	39.887.140	0,83
Censo 1991	837.327	–0,69	207.810	–1,38	143.060	–3,46	1.188.817	–1,04	38.872.268	–2,54
Rectific. padrón 1994	850.888	1,67	210.099	1,10	143.198	0,09	1.204.185	1,29	40.230.340	3,49
Rectific. padrón 1995	852.322	0,22	210.276	0,08	143.055	–0,09	1.205.663	0,12	40.460.055	0,57
Avance Padrón 1996	842.419	–1,16	206.916	–1,59	138.211	–3,38	1.187.546	–1,50		

FUENTE: INE.

EVOLUCIÓN DEL PARO ESTIMADO

	Aragón		España	
	N.° (en miles)	Tasa de paro (%)	N.° (en miles)	Tasa de paro (%)
1990*	43,78	9,56	2.441,2	16,30
1991	47,03	13,76	2.456,3	16,30
1992	56,15	12,10	2.788,6	18,40
1993	77,88	16,63	3.481,3	22,72
1994	86,10	18,12	3.738,2	24,17
1995	78,65	16,70	3.583,5	22,94
1996	72,32	15,13	3.540,1	22,21
1997	68,20	14,02	3.356,4	20,82
1998	55,50	11,38	3.060,3	18,82
1 T 1997	71,10	14,78	3.442,5	21,49
2 T 1997	69,20	14,22	3.364,9	20,93
3 T 1997	69,80	14,10	3.325,8	20,55
4 T 1977	62,60	12,92	3.292,7	20,32
1 T 1998	60,40	12,36	3.172,5	19,63
2 T 1998	55,30	11,37	3.070,0	18,91
3 T 1998	52,90	11,79	3.035,5	18,55
4 T 1998	53,30	10,97	2.963,4	18,17

* El valor anual corresponde con la media del año.
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística (INE).

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN

	Aragón		*España*	
	N.° (en miles)	*Var. interanual (%)*	*N.° (en miles)*	*Var. interanual (%)*
1990*	418,4	4,21	12.578,8	2,61
1991	412,23	–1,47	12.609,43	0,24
1992	407,83	–1,07	12.351,23	–2,05
1993	390,18	–4,33	11.837,53	–4,16
1994	389,08	–0,28	11.742,70	–0,80
1995	395,95	1,78	12.041,60	2,54
1996	405,55	2,43	12.396,10	2,94
1 T 1997	409,9	2,12	12.576,4	3,31
–Agricultura	40,3	1,00	1.129,5	0,21
–Industria	102,6	4,69	2.500,0	1,42
–Construcción	34,8	13,36	1.219,0	9,19
–Servicios	232,2	–0,26	7.727,9	3,51
2 T 1997	417,1	3,14	12.706,4	2,95
–Agricultura	42,1	1,93	1.054,7	–0,96
–Industria	106,3	6,72	2.542,3	2,72
–Construcción	36,2	8,70	1.254,1	8,65
–Servicios	232,5	0,99	7.855,3	2,71
3 T 1997	424,8	4,22	12.860,8	2,69
–Agricultura	40,6	2,27	1.036,6	–1,66
–Industria	111,2	9,34	2.618,6	3,40
–Construcción	33,7	2,43	1.255,1	4,31
–Servicios	239,3	2,57	7.950,5	2,79
4 T 1997	421,9	3,26	12.914,6	2,96
–Agricultura	42,3	2,17	1.048,6	–1,01
–Industria	110,7	11,26	2.660,3	5,18
–Construcción	32,5	–3,56	1.242,7	1,19
–Servicios	236,4	1,03	7.963,0	3,05
1 T 1998	428,1	4,45	12.991,6	3,30
–Agricultura	44,3	9,88	1.140,4	0,97
–Industria	107,0	4,27	2.623,7	4,95
–Construcción	31,8	–8,56	1.240,1	1,73
–Servicios	245,0	5,53	7.987,4	3,36
2 T 1998	432,5	3,74	13.160,6	3,57
–Agricultura	43,5	3,57	1.040,5	–1,35
–Industria	114,0	7,24	2.706,6	6,46
–Construcción	31,5	–12,98	1.295,9	3,33
–Servicios	243,5	4,77	8.117,6	3,34
3 T 1998	435,6	2,54	13.325,1	3,61
–Agricultura	43,9	8,13	1.029,5	–0,69
–Industria	110,0	–1,08	2.747,9	4,94
–Construcción	31,9	–5,34	1.330,4	6,00
–Servicios	249,8	4,39	8.217,3	3,36
4 T 1998	432,8	2,59	13.342,2	3,31
–Agricultura	39,6	–6,38	1.031,9	–1,59
–Industria	108,3	–2,17	2.753,9	3,51
–Construcción	30,3	–6,77	1.361,9	9,59
–Servicios	254,6	7,70	8.194,7	2,91

* El valor anual corresponde con la media del año.
FUENTE: INE.

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN EN ARAGÓN Y ESPAÑA

	Aragón					*España*				
	Total	*Indefinidos*	*%*	*Temporales*	*%*	*Total*	*Indefinidos*	*%*	*Temporales*	*%*
1995	193.215	10.856	5,62	182.359	94,38	7.330.094	367.047	5,01	6.963.047	94,99
1996	221.807	9.845	4,44	211.962	95,56	8.627.547	354.372	4,11	8.273.175	95,89
1997	270.656	22.142	8,18	248.514	91,82	10.093.565	707.481	7,01	9.386.084	92,99
1998										
Enero	24.567	2.610	10,62	21.957	89,38	992.924	84.656	8,53	908.268	91,47
Febrero	21.577	2.266	10,50	19.311	89,50	857.209	82.919	9,67	774.290	90,33
Marzo	22.073	2.453	11,12	19.620	88,88	937.671	92.300	9,84	845.371	90,16
Abril	23.083	3.400	14,73	19.683	85,27	904.108	88.697	9,81	815.411	90,19
Mayo	25.679	1.768	6,89	23.911	93,11	927.607	89.012	9,59	838.674	90,41
Junio	28.680	2.229	7,77	26.451	92,23	925.042	75.692	8,18	849.350	91,82
Julio	33.393	2.215	6,63	31.178	93,37	1.098.002	73.810	6,72	1.024.192	93,28
Agosto	24.108	1.443	5,99	22.665	94,01	780.019	49.121	6,30	730.898	93,70
Septiembre	30.524	2.281	7,47	28.243	92,53	1.045.465	81.307	7,78	964.158	92,22
Octubre	31.083	2.443	7,86	28.640	92,14	1.178.995	97.936	8,31	1.081.059	91,69
Noviembre	26.644	2.373	8,91	24.271	91,09	1.055.096	88.089	8,35	967.007	91,65
Diciembre	21.958	1.767	8,05	20.191	91,95	889.064	67.425	7,58	821.639	92,42
Enero-Diciembre	313.369	27.248	8,70	286.121	91,30	11.591.202	970.964	8,38	10.620.317	91,62

Nota: Incluye conversión de contratos temporales en indefinidos.
FUENTE: INEM.

EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE ARAGÓN
(Cifras en millones de pesetas)

	Exportación	*Importación*	*Saldo*	*T. cobertura %*
1991	334.812	211.996	122.816	157,93
1992	356.348	276.540	79.808	128,86
1993	428.990	363.412	65.578	118,05
1994	589.249	486.415	102.834	121,14
1995	701.818	559.589	142.229	125,42
1996	726.823	583.645	143.178	124,53
1997	810.917	660.636	150.281	122,75
1998	829.401	707.537	121.864	117,22
Enero	61.908	42.349	19.559	146,19
Febrero	71.557	54.045	17.512	132,40
Marzo	78.898	64.113	14.876	123,20
Abril	69.410	59.997	9.413	115,69
Mayo	70.395	56.642	13.753	124,28
Junio	77.044	67.197	9.847	114,65
Julio	77.869	62.774	15.095	124,05
Agosto	40.343	31.113	9.230	129,67
Septiembre	77.021	65.239	11.782	118,06
Octubre	73.603	73.303	300	100,41
Noviembre	70.147	68.979	1.168	101,69
Diciembre	61.206	61.773	–567	99,08
Enero - Diciembre	829.401	707.537	121.864	117,22

FUENTE: Elaboración propia e ICEX.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO
El dato anual corresponde al mes de diciembre de dicho año. 1992 = 100

	Aragón		*España*	
	N.°	*Var. interanual (%)*	*N.°*	*Var. interanual (%)*
1978	30,065		29,303	
1979	35,217	14,63	33,872	15,59
1980	38,905	10,91	39,025	15,21
1981	45,144	12,43	44,647	14,41
1982	50,778	11,10	50,901	14,01
1983	56,548	10,20	57,122	12,22
1984	61,569	8,16	62,278	9,03
1985	67,669	9,01	67,371	8,18
1986	72,770	7,01	72,930	8,25
1987	76,074	4,34	76,284	4,60
1988	80,593	5,61	80,742	5,84
1989	85,609	5,86	86,304	6,89
1990	91,639	6,57	91,955	6,55
1991	97,222	5,75	97,038	5,53
1992	102,077	4,76	102,227	5,35
1993	106,500	4,15	107,300	4,96
1994	111,700	4,14	111,900	4,29
1995	115,400	3,73	116,700	4,29
1996	120,000	3,83	120,500	3,26
1997	121,800	1,50	122,900	2,00
1998 Enero	122,000	1,40	123,200	2,00
Febrero	121,300	1,10	122,900	1,80
Marzo	121,100	1,00	123,000	1,80
Abril	121,300	1,30	123,300	2,00
Mayo	121,500	1,40	123,500	2,00
Junio	121,500	1,50	123,500	2,10
Julio	122,300	1,80	124,000	2,20
Agosto	123,000	1,80	124,300	2,10
Septiembre	123,100	1,30	124,400	1,60
Octubre	123,000	1,30	124,400	1,70
Noviembre	122,900	1,20	124,300	1,40
Diciembre	123,200	1,20	124,700	1,40
1999 Enero	123,600	1,30	125,100	1,50
Febrero	123,300	1,70	125,200	1,80
Marzo	124,000	2,40	125,700	2,20
Abril	124,400	2,60	126,200	2,40

Fuente: INE.

POSICIÓN RELATIVA DE ARAGÓN CON RESPECTO A ESPAÑA

	1994	*1995*	*1996*	*1997*
Participación en la población nacional	3,02	3,01	3,00	2,98
Participación en el empleo nacional	3,30	3,29	3,27	3,28
Participación en el PIB nacional	3,27	3,27	3,25	3,25
Participación en la renta nacional bruta	3,31	3,30	3,29	3,30
Participación en la renta familiar disp.	3,31	3,30	3,29	3,28
PIB por habitante (MN = 100)	108,51	108,75	108,61	109,09
Renta Familiar Bruta Disponible (MN = 100)	109,74	110,01	109,81	110,13
Renta Regional Bruta por habitante (MN = 100)	109,92	109,92	109,73	110,68

Fuente: FUNCAS, EPA e INE.

INDICADORES DE MERCADO ACTUALES

	Fuente	*Fecha*	*Dato*	*Hace un año*
Tipos de cambio				
–Ptas/$	Prensa	26 mayo 98	158,59	150,52
–Ptas/Libra	Prensa	26 mayo 98	253,33	245,97
–Ptas/Yen (100)	Prensa	26 mayo 98	130,09	109,27
–Dólar/Euro	Prensa	26 mayo 98	1,05	1,11
–Libra/Euro	Prensa	26 mayo 98	0,66	0,68
–Yen/Euro	Prensa	26 mayo 98	127,79	153,31
Tipos de interés a tres meses				
Euribor	Prensa	26 mayo 98	2,58	4,33
Reino Unido	Prensa	26 mayo 98	5,23	7,43
Dinamarca	Prensa	26 mayo 98	3,13	4,62
Suecia	Prensa	26 mayo 98	3,08	4,56
Grecia	Prensa	26 mayo 98	9,43	12,75
Estados Unidos	Prensa	26 mayo 98	4,99	5,62
Japón	Prensa	26 mayo 98	0,08	0,59
Mercado Interbancario (Euribor)				
Subasta semanal del B.C.E	Prensa	26 mayo 98	2,50	N.d.
Un mes	Prensa	26 mayo 98	2,57	4,33
Seis meses	Prensa	26 mayo 98	2,59	4,23
Un año	Prensa	26 mayo 98	2,68	4,22
Tipos de referencia al mercado hip.				
MIBOR a 1 año	B. España	Abril 99	2,71	4,22
TAE Préstamos Hipotecarios Cajas	B. España	Abril 99	5,00	5,91
Indicador CECA tipo activo	B. España	Abril 99	5,88	6,75
Rentabilidad Deuda Pública	B. España	Abril 99	3,35	4,71
Varios				
Índice General de la Bolsa de Madrid	Prensa	26 mayo 98	895,1	902,4
IBEX	Prensa	26 mayo 98	10.097,7	10.378,0

Instantánea económica

El índice de producción industrial

El Índice de Producción Industrial es un indicador coyuntural que mide la evolución mensual de la actividad productiva de las ramas industriales, excluida la construcción, contenidas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1993 (CNAE – 93). Mide, por tanto, la evolución conjunta de la cantidad y de la calidad, eliminando la influencia de los precios. Para su obtención se realiza una encuesta continua de periodicidad mensual que investiga todos los meses más de nueve mil establecimientos.

El índice general por comunidades autónomas se obtiene calculando la estructura de ponderaciones en cada región y aplicando este sistema de pesos, diferente en cada territorio, a los índices de las distintas actividades industriales.

Probablemente este indicador muestra la evolución más fidedigna del comportamiento de un sector fundamental para la explicación de la marcha global de la economía, ya no sólo por su importancia relativa sino por la elevada influencia que ejerce sobre el principal sector de las economías desarrolladas: el sector servicios. El creciente proceso de externalización de determinadas tareas productivas por parte de las empresas industriales se traduce en un grado de interrelación más intenso que en épocas anteriores.

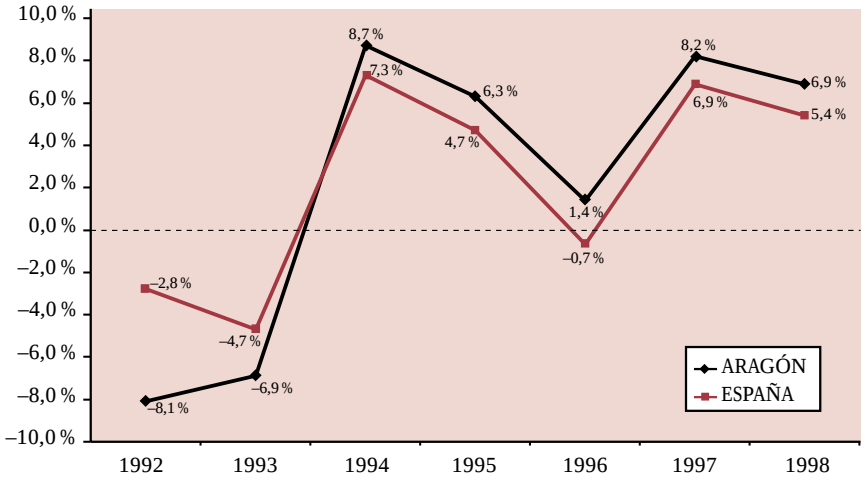
Estas consideraciones son, si cabe, más relevantes en el caso de Aragón, ya que el peso del sector industrial es casi seis puntos porcentuales superior a la media nacional y la dependencia del sector servicios respecto a la industria alcanza mayores cotas de intensidad que en el conjunto del Estado.

En el gráfico de la siguiente página recogemos la evolución del Índice de Producción Industrial, para Aragón y España, desde el año 1992, momento aquél en el cual la economía aragonesa y española entra por una breve pero virulenta fase recesiva.

Del análisis del gráfico se pueden extraer de forma sintética las siguientes apreciaciones:

1. La evolución de la actividad industrial de Aragón sigue fielmente el ciclo económico del sector industrial español.
2. En el período de recesión económica el sector industrial aragonés padece con mayor antelación e intensidad que en España los efectos de la crisis. En 1992 se registra un decrecimiento de la actividad del 8,1%, muy superior al 0,8% registrado a nivel nacional. Esta mayor intensidad continúa estando presente en el año más recesivo de la década desde un punto de vista global: el año 1993.
3. En la fase de recuperación económica el sector industrial aragonés muestra un mayor dinamismo que en el conjunto de la nación. Desde esta perspectiva podemos afirmar que el sector se anticipa a la nueva fase de crecimiento económico. A partir de 1994 nuestro Índice de Producción Industrial no abandonará su mejor comportamiento comparativo, ni tan siquiera en el año 1996, donde es observable un coyuntural decrecimiento de la actividad industrial.

TASA DE VARIACIÓN ANUAL
DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



4. Aunque no es perceptible en el gráfico el punto de mayor crecimiento del Índice de Producción Industrial en el último trienio se alcanza, tanto a nivel nacional como regional, en el primer semestre de 1998, iniciándose a partir de entonces una desaceleración más intensa en nuestra Comunidad Autónoma que en el resto de España. Este hecho es indicativo del inicio de un período de menor dinamismo industrial cuyo grado de intensidad está aún por determinar, si bien actualmente no existen señales que inviten a la preocupación.

A modo de conclusión podemos afirmar que la evolución del Índice de Producción Industrial recoge una idea que siempre ha estado presente en los principales analistas regionales: el sector industrial aragonés muestra una elevada sensibilidad hacia las fases del ciclo económico si lo comparamos con la evolución del conjunto del Estado. Así en los períodos recesivos se observa que padece con mayor intensidad los efectos de las crisis, mientras que en los momentos de expansión económica su dinamismo es más elevado. La pequeña dimensión de la empresa industrial aragonesa aparece como un factor explicativo esencial.

Servicio de Estudios de Ibercaja

Información del entorno

El Tratado de Amsterdam. Continuación del proceso de integración europea

Información elaborada por el **Servicio de Estudios de Ibercaja**

El pasado primero de mayo entraba en vigor el Tratado de Amsterdam por el que se renuevan o actualizan los anteriores acuerdos dentro del marco constitutivo de la Unión Europea. Este Tratado es fruto del trabajo desarrollado por la Conferencia Intergubernamental (CIG), responsable de la elaboración y revisión de los tratados de la Unión y en la que intervienen negociadores de los quince Estados miembros.

Las cuestiones que debía abordar la CIG fueron fijadas por el Consejo Europeo en sus sesiones cumbre haciendo especial hincapié en los desafíos a los que nos enfrentamos los europeos en los próximos años. Los trabajos dieron formalmente comienzo en la Cumbre del Consejo celebrada en Turín el 29 de marzo de 1996 y terminaron en el Consejo de Amsterdam del 18 de junio de 1997.

A continuación se ha elaborado un resumen de los aspectos más fundamentales del Tratado tomando como fuente los documentos de trabajo que han editado al respecto diferentes instituciones oficiales de la Unión Europea.

Los objetivos del Tratado

En el momento de construir lo que es la actual Unión Europea se pensó en asentar firmemente el proyecto sobre tres pilares: las comunidades europeas (primer pilar), la política exterior y de seguridad común (segundo pilar) y la cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior (tercer pilar). El Tratado de Amsterdam desarrolla sobre estos soportes básicos cuatro grandes objetivos como son:

1. *Hacer del empleo y de los derechos de los ciudadanos el eje de la Unión*

Se reitera que son los Estados miembros los que deben desarrollar las políticas de empleo que cada uno considere pertinentes. No obstante se dan pasos para una actuación coordinada interestatal.

Citando a los autores, con el Tratado de Amsterdam los gobiernos se comprometen a:

–Orientar sus políticas de empleo en consonancia con la política económica de la Comunidad.

–Promover «una mano de obra cualificada y capaz de adaptarse, así como mercados de trabajo que puedan reaccionar rápidamente ante los cambios económicos».

La estrategia coordinada para el empleo se llevará a la práctica anualmente de la siguiente forma:

–En primer lugar los jefes de Estado y de Gobierno examinarán la situación del empleo.
–El Consejo, por mayoría cualificada, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, elaborará las líneas directrices para los Estados miembros
–Al final del año el Consejo examinará la aplicación de las líneas directrices y, si lo estima oportuno, formulará recomendaciones a los Estados miembros. El Consejo y la Comisión remitirán un informe anual conjunto a los jefes de Estado y de Gobierno, que examinarán las nuevas orientaciones a seguir.
–Por último se prevén medidas de estímulo para la financiación de proyectos piloto en temas de empleo.

Respecto a la cuestión de los derechos, el Tratado de Maastricht otorgó a todos los ciudadanos de los Estados miembros una serie de derechos europeos concretos:

–Votar y ser elegible en las elecciones municipales y europeas en el Estado en el que se reside, aun sin poseer la nacionalidad.
–Acogerse a la representación diplomática y consular de cualquier Estado miembro en los terceros países en que su propio país no esté representado.
–Elevar peticiones ante el Parlamento Europeo y dirigirse al Defensor del Pueblo Europeo.

El Tratado de Amsterdam refuerza los derechos individuales con nuevas disposiciones:

Derechos fundamentales

«La Unión se basa en los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, así como del Estado de derecho». Desde ahora cualquier persona puede recurrir ante el Tribunal de Justicia, en Luxemburgo, los actos de las instituciones que considere contrarios a los derechos fundamentales. Si el Consejo Europeo advierte la existencia de «una violación grave y persistente» de estos principios por parte de un Estado miembro puede sancionarle con la suspensión de algunos de sus derechos, incluido el derecho de voto. Asimismo la Unión Europea puede adoptar las medidas necesarias para combatir «cualquier discriminación basada en el sexo, la raza, el origen étnico, la religión y las creencias, la discapacidad, la edad o la orientación sexual».

Derechos de los consumidores

«Para promover los intereses de los consumidores y un nivel elevado de protección de los mismos, la Comunidad contribuye a la protección de la salud, la seguridad y los intereses económicos de los consumidores». También «garantizará un nivel elevado de protección de la salud humana en la definición y en la aplicación de todas las políticas y actividades de la Comunidad».

Derecho a la información

«Todo ciudadano de la Unión y toda persona física o jurídica que resida o tenga su sede en un Estado miembro tiene derecho a acceder a los documentos procedentes del Parlamento Europeo, del Consejo y de la Comisión», sin perjuicio de los principios y las condiciones que regulan este derecho. Cuando actúa en su calidad de legislador el Consejo también hace públicos los resultados de las votaciones y las explicaciones de voto.

2. *Suprimir los últimos obstáculos a la libre circulación y reforzar la seguridad*

En este objetivo se responde al denominado tercer «pilar» y concierne al establecimiento de un espacio de libertad, de seguridad y de justicia que comprenda la libre circulación de los ciudadanos, el control de fronteras exteriores y las cuestiones de asilo y protección de los derechos de ciudadanos de terceros países.

Para alcanzar este objetivo se concede un plazo de cinco años durante el cual el Consejo decidirá por unanimidad sobre las propuestas presentadas por la Comisión o por los Estados miembros. Debe también consultar al Parlamento antes de tomar ninguna decisión al respecto.

Después el Consejo sólo tomará decisiones a partir de propuestas presentadas por la Comisión. Sin embargo la Comisión estará obligada a considerar toda solicitud de un Estado miembro que presente una propuesta al Consejo. Previa consulta al Parlamento el Consejo deberá decidir por unanimidad si se aplica el procedimiento de codecisión y votará, por mayoría cualificada, la adopción de medidas así como la adaptación de las disposiciones relativas al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

Libre circulación de ciudadanos

El Consejo define las normas y los procedimientos que deben aplicar los Estados miembros para la realización de controles en las fronteras exteriores de la Unión Europea.

Las normas comunes sobre visados aplicables a las estancias cuya duración no supere los tres meses incluyen los siguientes elementos:

–la lista de los terceros países cuyos nacionales tengan la obligación de ser titulares de visado para cruzar una frontera exterior y de aquellos cuyos nacionales estén exentos de esa obligación;
–los procedimientos y las condiciones para la expedición de visados de los Estados miembros;
–un modelo uniforme de visado (todos los Estados miembros expedirán el mismo modelo de visado a los nacionales de terceros países);
–normas para un visado común (la expedición de visados de los Estados miembros se rige por normas comunes).

Los Estados miembros seguirán estando facultados para celebrar acuerdos con terceros países siempre que éstos sean compatibles con el Derecho comunitario y con los acuerdos internacionales.

El Reino Unido, Irlanda y Dinamarca mantienen protocolos especiales. Los dos primeros estados se reservan el derecho de ejercer controles sobre las personas en sus fronteras. También se desarrolla un protocolo por el que se incorpora el Acuerdo de Schengen llamando a una «cooperación reforzada» en materia de eliminación de fronteras interiores. Islandia y Noruega, por su parte, se asocian al acervo de Schengen y a su desarrollo.

Derecho de asilo e inmigración

La Convención de Ginebra de 1951 y el Protocolo de 31 de enero de 1967 establecieron normas internacionales sobre el estatuto de los refugiados. Además se celebrarán consultas con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados y con otras organizaciones internacionales en la materia en cuestiones relativas a la política de asilo. Dentro de estos parámetros el Consejo adoptará medidas para definir:

–los criterios y mecanismos para determinar el Estado miembro que asume la responsabilidad de examinar una solicitud de asilo presentada en uno de los Estados miembros por un nacional de un tercer país;
–las normas mínimas para la acogida de los solicitantes de asilo en los Estados miembros;
–las normas mínimas para la concesión del estatuto de refugiado a nacionales de terceros países;
–las normas mínimas relativas a los procedimientos aplicables por los Estados miembros para conceder o retirar el estatuto de refugiado.

Se adoptarán asimismo medidas relativas a los refugiados y personas desplazadas en los siguientes ámbitos:

–normas mínimas para conceder protección temporal a las personas desplazadas procedentes de terceros países que no pueden volver a su país de origen y a las personas que por otro motivo necesitan protección internacional;
–fomento de un esfuerzo equitativo entre los Estados miembros en la acogida de refugiados y personas desplazadas y en la asunción de las consecuencias de dicha acogida.

En el supuesto de que uno o más Estados miembros se enfrenten a una situación de emergencia caracterizada por la llegada repentina de nacionales de terceros países, el Consejo podrá adoptar, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, medidas provisionales por un período máximo de seis meses.

Se adoptarán medidas sobre inmigración en los siguientes ámbitos:

–condiciones de entrada y de residencia y nor1mas sobre procedimientos de expedición en los Estados miembros de visados de larga duración y de permisos de residencia, incluidos los destinados a la reagrupación familiar;
–la inmigración y la residencia ilegales, incluida la repatriación de residentes ilegales.

Por último se adoptarán medidas que definan los derechos y las condiciones con arreglo a los cuales los nacionales de terceros países que residan legalmente en un Estado miembro podrán residir en otros Estados miembros.

Los Estados miembros podrán mantener o incluir en sus respectivas políticas de inmigración todas aquellas disposiciones nacionales que sean compatibles con el Tratado de Amsterdam y con los acuerdos internacionales.

Cooperación en materia de seguridad

Se establecen disposiciones para luchar y prevenir el racismo y la xenofobia, el terrorismo, la trata de seres humanos y los delitos contra los niños, el tráfico ilícito de estupefacientes, el tráfico ilícito de armas, la corrupción y el fraude.

Estos propósitos se conseguirán mediante:

–una mayor cooperación entre las fuerzas policiales, las autoridades aduaneras y otras autoridades competentes de los Estados miembros, ya sea directamente o a través de la Oficina Europea de Policía (Europol);

–una mayor cooperación entre las autoridades judiciales y otras autoridades competentes de los Estados miembros, ya sea directamente o a través de Europol;

–la aproximación, cuando proceda, de las normas de los Estados miembros en materia penal.

El nuevo Tratado refuerza la participación del Tribunal de Justicia en los ámbitos de justicia y asuntos de interior. Antes el Tribunal no tenía competencias en estas materias y no estaba facultado para supervisar las medidas adoptadas por el Consejo. Sólo los propios convenios y ello si incluían expresamente una cláusula en tal sentido, podían otorgar competencia al Tribunal de Justicia para interpretar sus disposiciones y decidir acerca de cualquier conflicto en torno a su aplicación.

3. *Hacer que la voz de Europa se oiga mejor en el mundo*

Ante todo se ha reforzado el carácter operativo de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) dotándola de instrumentos más coherentes y de un proceso de toma de decisiones más eficaz. Se ha admitido la posibilidad del recurso al voto por mayoría cualificada habida cuenta de la doble garantía que representa la abstención constructiva y la posibilidad de devolver una decisión al Consejo Europeo en caso de veto excepcional de un Estado miembro. Por su parte la Comisión está mejor asociada en las tareas de representación y ejecución.

La estrategia común

El Tratado de Amsterdam introduce un nuevo instrumento de política exterior que se añade a la acción común y a la posición común: la estrategia común.

El Consejo Europeo, que es el organismo que define los principios y las orientaciones generales de la PESC, determina por consenso estrategias comunes en los ámbitos en los que los Estados miembros tienen intereses comunes importantes. En una estrategia común se precisan sus objetivos, su duración y los medios aportados por la Unión y los Estados miembros.

La aplicación de las estrategias comunes, por medio de acciones y de posiciones comunes, corresponde al Consejo, que actúa por mayoría cualificada y está habilitado también para recomendar estrategias comunes al Consejo Europeo.

La toma de decisiones

Se mantiene la norma general: las decisiones que dependan de la PESC se toman siempre por unanimidad. Sin embargo los Estados miembros tienen la posibilidad de recurrir a la abstención constructiva, lo que significa que la abstención de un Estado miembro no impide la aprobación de una decisión. Por otra parte si el Estado miembro en cuestión añade a su abstención una declaración formal no estará obligado a aplicar la decisión pero habrá de aceptar, con un espíritu de solidaridad mutua, que ésta sea vinculante para la Unión en su conjunto. Se abstendrá, por tanto, de cualquier acción que pudiera entrar en conflicto con la acción de la Unión.

No obstante procede señalar que el mecanismo de la declaración formal combinada con la abstención no se aplica si los Estados miembros que deciden recurrir a él representan más de un tercio de los votos ponderados del Consejo.

Se prevé, sin embargo, la mayoría cualificada para los casos de adopción de decisiones de aplicación de una estrategia común definida por el Consejo Europeo y para cualquier decisión por la que aplique una acción común o una posición común adoptada de antemano por el Consejo.

En el contexto de las decisiones tomadas por mayoría cualificada los Estados miembros disponen, sin embargo, de una cláusula de salvaguardia que les permite impedir el recurso al voto si justifican el bloqueo por razones de política nacional importantes. En tal situación después de que un Estado miembro haya expuesto sus motivos el Consejo, que decidirá por mayoría cualificada, puede optar por someter la cuestión al Consejo Europeo con vistas a la obtención de una decisión unánime de los jefes de Estado y de Gobierno.

El Alto Representante para la PESC

Se prevé la creación de una nueva función que contribuirá a una mayor visibilidad y coherencia de la PESC.

En efecto, el secretario general del Consejo también cumple ahora la función de Alto Representante de la PESC. Está encargado de asistir al Consejo en las cuestiones que correspondan a la PESC y contribuirá a la formulación, elaboración y aplicación de las decisiones. A petición de la Presidencia actuará en nombre del Consejo conduciendo el diálogo político con terceros.

A nivel logístico el Alto Representante goza del apoyo de una unidad de planificación de políticas y de alerta rápida, creada en la Secretaría General del Consejo y que se coloca bajo su responsabilidad.

La unidad de planificación de políticas y de alerta rápida

La coherencia de la política exterior y de seguridad común depende de las reacciones de los Estados miembros ante la evolución internacional, ya que las lecciones del pasado demuestran que si la reacción se hace de manera dispersa la posición de la Unión Europea y de sus Estados miembros sobre la escena internacional se debilita. Por ello el análisis colectivo de los retos internacionales y de sus consecuencias, más la puesta en común de la información, deberían contribuir a una reacción eficaz de la Unión ante la evolución internacional.

Desde este punto de vista, en una declaración adjunta al Tratado de Amsterdam se convino el establecimiento de una unidad de planificación y de alerta rápida en la Secretaría General del Consejo bajo la autoridad del Alto Representante para la PESC. Está constituida por especialistas procedentes de la Secretaría General del Consejo, los Estados miembros, la Comisión y la Unión Europea Occidental (UEO). Sus tareas abarcan en particular:

–la observación y análisis de la evolución en el ámbito de la PESC;
–la evaluación de los intereses de la Unión en materia de política exterior y de seguridad común y la determinación de los ámbitos en los que la PESC podría centrarse en el futuro;
–la definición oportuna de los hechos, de las crisis políticas potenciales o de las situaciones que pudieran tener repercusiones importantes sobre la PESC;
–la elaboración, a petición del Consejo, de la Presidencia o por propia iniciativa, de documentos de opciones políticas razonadas que se refieran a la política que el Consejo debe seguir.

Las misiones de Petersberg, la seguridad y la Unión Europea Occidental

Las denominadas misiones de Petersberg, que constituyen un elemento central en la voluntad de desarrollar la Unión Europea Occidental (UEO) como componente de defensa de la UE y que podrían utilizarse para misiones humanitarias o evacuación de nacionales en misiones de mantenimiento de la paz y misiones en las que intervengan fuerzas de combate para la gestión de crisis, incluidas las misiones de pacificación, han sido integradas en el Tratado de la Unión Europea. Esto constituye un progreso sustancial en un momento en el que la amenaza de conflictos de gran amplitud ha disminuido claramente (en relación con la época de la guerra fría) pero en el que se constata un recrudecimiento de los conflictos locales que suponen riesgos reales para la seguridad europea (por ejemplo el conflicto en la antigua Yugoslavia). En este contexto las misiones de Petersberg constituyen ciertamente una respuesta apropiada de la Unión, que traduce la voluntad común de los Estados miembros de garantizar la seguridad en Europa por medio de operaciones tales como las misiones humanitarias o de restablecimiento de la paz.

En cuanto a la seguridad se abren dos perspectivas aunque siguen siendo lejanas: una defensa común y la integración de la Unión de la Europa Occidental (UEO) en la Unión Europea. Concretamente el nuevo texto prevé que la PESC incluya el conjunto de las cuestiones rela-

tivas a la seguridad de la Unión, incluida la definición progresiva de una política de defensa común, que podría desembocar en una defensa común si así lo decidiera el Consejo Europeo. Una fórmula similar se refiere a la aproximación UE-UEO y prevé que la Unión fomente el establecimiento de relaciones institucionales más estrechas entre las dos organizaciones para la posible integración de la UEO en la Unión de decidirlo el Consejo Europeo.

La financiación de los gastos operativos vinculados a la PESC

El Tratado de la Unión Europea preveía que los gastos operativos de la PESC estarían o a cargo del presupuesto comunitario o a cargo de los Estados miembros según una clave de distribución que debe determinarse. Este procedimiento «individual» suscitó varias críticas, en particular por parte de la Comisión, a causa de su carácter complejo e ineficaz.

El Tratado de Amsterdam ha remediado esta situación estableciendo que los gastos operativos que origine la PESC estarán a cargo del presupuesto comunitario, excepto cuando se refieran a operaciones que tengan implicaciones militares o de defensa o cuando el Consejo decida lo contrario por unanimidad. En este último caso está previsto que los estados que combinen la abstención con la declaración formal no están obligados a contribuir a la financiación de la operación.

Cuando los Estados miembros corran con los gastos la distribución se hará según el criterio del producto nacional bruto, salvo si el Consejo decide lo contrario por unanimidad.

La política comercial común

Se prevé que el Consejo, previa consulta al Parlamento Europeo, pueda extender el ámbito de la política comercial común a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a los servicios y a los derechos de la propiedad intelectual en la medida en que ya no están incluidos en este ámbito.

Esta aportación permitirá a la Unión evitar un debate que implicaría una modificación del Tratado (lo cual es solamente posible mediante una Conferencia intergubernamental y la ratificación de cada Estado miembro) en el caso de que se decidiese ampliar el ámbito del procedimiento tradicional de negociación comercial de la UE.

Concretamente podrá tomarse una decisión ampliando las competencias comerciales de la Comunidad por unanimidad de los miembros del Consejo.

4. *Hacer más eficaz la arquitectura institucional de la Unión con miras a la próxima ampliación*

El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo aumenta su participación en el proceso de toma de decisiones de la Unión Europea: se ha reducido el número de procedimientos legislativos y se simplificará su funcionamiento. Con el nuevo Tratado desaparece prácticamente el procedimiento de cooperación, por el cual el Parlamento poseía cierta capacidad de influir sobre el proceso

legislativo mediante una «doble lectura» de las propuestas legislativas de la Comisión, y se amplía considerablemente el procedimiento de codecisión, lo cual sitúa al Parlamento Europeo en una auténtica situación de legislador conjunto con el Consejo.

En aquellas materias en que se aplica la mayoría cualificada por la que el Consejo para tomar una decisión necesita al menos 62 votos sobre 87, así como en las materias que aparecen por primera vez en el nuevo Tratado, el procedimiento de codecisión entre el Parlamento Europeo y el Consejo se ha convertido en la norma general (excepto, fundamentalmente, en el ámbito de la agricultura, en que el Consejo decide por mayoría cualificada pero sólo se requiere la consulta al Parlamento).

La codecisión se aplica igualmente a determinadas materias decididas por unanimidad en el seno del Consejo. El procedimiento de cooperación sólo se aplica en algunas decisiones relativas a la Unión Económica y Monetaria.

Más en concreto el procedimiento de codecisión se ha ampliado a una veintena de materias del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, dentro de las que cabe destacar, entre otras, las diez siguientes:

–prestaciones sociales de los trabajadores migrantes
–régimen de las profesiones
–política común de transportes
–medidas de fomento del empleo
–cooperación aduanera
–formación profesional
–determinadas disposiciones relativas a las redes transeuropeas
–decisiones de aplicación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional
–medio ambiente
–transparencia

El procedimiento introducido por el Tratado de Maastricht exigía hasta tres lecturas del Consejo en caso de desacuerdo entre éste y el Parlamento Europeo. Si tras la segunda lectura de una propuesta de acto legislativo el Parlamento y el Consejo no habían llegado a un acuerdo, el Consejo podía confirmar su posición común en una tercera lectura. El texto quedaba entonces adoptado salvo si el Parlamento lo rechazaba por mayoría absoluta de sus miembros. Dada la dificultad de obtener una mayoría absoluta en el Parlamento Europeo el Consejo disfrutaba así de una función preponderante en el procedimiento legislativo.

La posibilidad de recurrir a una tercera lectura en el Consejo ha sido suprimida por el Tratado de Amsterdam. El procedimiento se ha abreviado y en caso de que no haya conciliación entre ambas instituciones el texto propuesto se rechaza. El Parlamento recibe así el reconocimiento de legislador de pleno derecho junto con el Consejo, que debe llegar a un acuerdo si desea que el texto se adopte.

Por otra parte una declaración adoptada por la Conferencia intergubernamental insta a las instituciones correspondientes (Parlamento, Consejo y Comisión) a respetar los plazos previstos: el plazo real entre la segunda lectura del Parlamento y los trabajos del Comité de Conciliación no debe superar los nueve meses.

El Tratado de Amsterdam establece la dimensión máxima del Parlamento Europeo. Su número de miembros no podrá ser superior a setecientos, incluso tras la ampliación de la Unión Europea a los países de la Europa Central y Oriental.

Se ha reforzado la función del Parlamento Europeo en el procedimiento de designación de los miembros de la Comisión. El procedimiento creado al efecto por el Tratado de Maastricht se ha modificado. El Parlamento aprueba, en un primer momento, la designación del presidente de la futura Comisión acordada por los Estados miembros; a continuación aprueba el conjunto de los miembros de la futura Comisión, designados de común acuerdo entre los Estados miembros y el presidente.

Consejo de la Unión Europea

Se ha anexado al Tratado de la Unión Europea y a los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas un Protocolo sobre las instituciones ante la perspectiva de ampliación. En él se establecen determinadas condiciones institucionales que deberán cumplirse para la próxima incorporación de países y se dispone la convocatoria de una nueva Conferencia intergubernamental antes de que la Unión Europea tenga más de veinte Estados miembros: la actual estructura es heredera de una organización prevista para seis Estados miembros y aunque ha sido ajustada para acoger a más Estados miembros sigue funcionando a partir de los mismos principios institucionales.

En este contexto el Consejo se enfrenta principalmente a dos cuestiones: por un lado la ponderación de los votos de los representantes de los Estados miembros, y por otro lado el ámbito de aplicación de la votación por mayoría cualificada frente al modelo de mayoría doble en virtud del cual, por ejemplo, el umbral de la mayoría cualificada (aproximadamente un 70 por 100 como se sabe) podría conservarse, pero los Estados miembros que hubiesen votado a favor de una propuesta tendrían que representar a un umbral –aún por determinar pero quizá aproximado a tres quintos de los ciudadanos representados– de la población de la Unión Europea.

Con la nueva ponderación se aumentaría la proporción de votos atribuidos a los estados grandes en comparación con los pequeños. En cambio la mayoría doble no modificaría, en principio, la actual ponderación sino que instauraría un nuevo procedimiento.

El Protocolo sobre las instituciones vincula a la reforma de la Comisión estas cuestiones relativas al Consejo. En concreto establece que para la fecha de entrada en vigor de la primera ampliación la Comisión estará constituida por un comisario nacional de cada uno de los Estados miembros, siempre que para tal fecha se haya modificado ya la ponderación de los votos en el Consejo, ya sea por nueva ponderación o por mayoría doble, según una fórmula que resulte aceptable para todos los Estados miembros.

El ámbito de aplicación de la mayoría cualificada se ha ampliado a las siguientes disposiciones del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea:

–coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que prevean un régimen especial para los extranjeros;
–adopción y posible adaptación del programa marco en materia de investigación;
–creación de empresas comunes en materia de investigación y desarrollo tecnológico.

La votación por mayoría cualificada se aplica, entre otras, a las siguientes nuevas disposiciones integradas en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea:

–la elaboración de líneas directrices en materia de empleo;
–la adopción de medidas de fomento del empleo;
–la adopción de medidas de reforzamiento de la cooperación aduanera entre los Estados miembros y entre ellos y la Comisión;
–la lucha contra el fraude que afecte a los intereses financieros de la Comunidad;
–la adopción de medidas para la elaboración de estadísticas.

Además en lo sucesivo se recurre a la votación por mayoría cualificada en el marco de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) en dos casos:

–para la adopción de decisiones de aplicación de una estrategia común definida por el Consejo europeo;
–para toda decisión de aplicación de una acción común o de una posición común previamente adoptada por el Consejo;

El secretario general del Consejo ejerce ahora las funciones de Alto Representante de la política exterior y de seguridad común, mientras que la gestión de la Secretaría General corre a cargo de un secretario general adjunto. Ambos son nombrados por el Consejo por unanimidad.

La Comisión Europea

El nuevo Tratado ha modificado el procedimiento de designación de la Comisión para consolidar la legitimidad de esta institución en el futuro trazado por el Tratado de Maastricht. En cuanto a la dimensión óptima de la Comisión, el Protocolo sobre las instituciones vincula este aspecto a la nueva ponderación de los votos en el Consejo.

La composición de la Comisión está estrechamente ligada a la cuestión de la colegialidad. La colegialidad designa un aspecto particular de la estructura de la Comisión en virtud del cual las posiciones expresadas por ésta reflejan el punto de vista del Colegio de comisarios en su conjunto y no de sus miembros en particular. En el contexto de la ampliación se teme que un aumento importante del número de comisarios pueda llevar a la nacionalización de su función en detrimento de la colegialidad. La otra posibilidad, consistente en limitar el número de comisarios, es asimismo problemática ya que podría significar que determinados estados no estén representados en el Colegio de comisarios.

Ante este problema el Protocolo sobre las instituciones establece que en las próximas ampliaciones de la Unión Europea la Comisión se compondrá de un único comisario por cada país, siempre que la ponderación de los votos en el Consejo se haya modificado mediante una fórmula aceptable para todos los Estados miembros. La idea es revisar la escala de ponderaciones para que el peso relativo de los países pequeños y medianos no sea desproporcionado en comparación con sus poblaciones.

La función del presidente de la Comisión es garantizar la unidad y eficacia del Colegio de comisarios. A tal fin el Tratado de Amsterdam se esfuerza por consolidar la posición del pre-

sidente en el ejercicio de sus funciones. Se refuerza la legitimidad del presidente al someter su designación a la aprobación del Parlamento Europeo. Además se prevé que los miembros de la Comisión sean designados de común acuerdo con el presidente y no sólo, como actualmente, previa consulta con él.

El presidente dispone de un amplio poder discrecional en la atribución de tareas en el seno del Colegio así como en cualquier redistribución de las tareas durante su mandato. De forma paralela se observa la intención de la Comisión de reorganizar sus servicios y se manifiesta el deseo de que las relaciones exteriores, en un prurito de coherencia, se sitúen bajo la responsabilidad de un vicepresidente.

La capacidad de iniciativa de la Comisión se ha visto incrementada de tres formas:

–mediante la introducción de nuevas disposiciones en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (empleo, capítulo social, etc.);
–mediante la «comunitarización» de cuestiones antes sometidas a los procedimientos previstos respecto a asilo, inmigración o cooperación judicial en materia civil, lo que significa que la iniciativa en estos ámbitos corresponderá exclusivamente a la Comisión tras un período transitorio de cinco años, durante el cual compartirá con los Estados miembros el derecho de iniciativa;
–mediante la obtención del pleno derecho de iniciativa, compartido con los Estados miembros, en los ámbitos pertenecientes al nuevo «tercer pilar» (cooperación policial y cooperación judicial en materia penal).

El Tribunal de Justicia

La función del Tribunal de Justicia es importante ya que esta institución garantiza el respeto del Derecho en la interpretación y aplicación de los tratados, condición esencial para el funcionamiento democrático de la Unión Europea.

Las funciones del Tribunal de Justicia han sido ampliadas por el Tratado de Amsterdam. En lo sucesivo puede intervenir en ámbitos que antes quedaban al margen de su competencia pero en los que la necesidad de proteger los derechos de las personas es extremadamente grande como:

–los derechos fundamentales;
–el asilo, la inmigración, la libre circulación de las personas y la cooperación judicial en materia civil;
–la cooperación policial y judicial en materia penal.

El Tribunal de Cuentas

La función de institución comunitaria del Tribunal de Cuentas se ha visto reforzada. Su capacidad de control e investigación ha sido ampliada para luchar más eficazmente contra el fraude que afecte a los intereses del presupuesto comunitario. El Tribunal debe denunciar al Parlamento Europeo y al Consejo toda irregularidad en los ingresos y gastos comunitarios; para ello se ha ampliado su poder de control a los fondos comunitarios gestionados por organismos externos, incluido el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

En el ejercicio de sus funciones el Tribunal de Cuentas puede solicitar cualquier documento o información necesarios y llevar a cabo inspecciones en las demás instituciones comunitarias, así como en los locales de cualquier otro organismo que gestione ingresos o gastos en nombre de la Comunidad y en los Estados miembros, incluido en los locales de cualquier persona física o jurídica beneficiaria de transferencias procedentes del presupuesto.

En cuanto al BEI el Tribunal de Cuentas tiene acceso a toda la información necesaria para controlar los ingresos y los gastos comunitarios gestionados por él con arreglo a un acuerdo celebrado entre el Tribunal de Cuentas, el propio Banco y la Comisión (este acuerdo ya existía de hecho y se ha firmado una declaración que insta a las tres instituciones a mantenerlo).

Por otra parte debe publicarse en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas la declaración de garantía sobre la fiabilidad de las cuentas y sobre la legalidad y la regularidad de las operaciones subyacentes.

El Comité Económico y Social

El Comité Económico y Social ha de ser obligatoriamente consultado sobre un número mayor de temas. Los nuevos ámbitos del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea en los que se exigirá la previa consulta al Comité Económico y Social son los siguientes:

–las líneas directrices y las medidas de fomento del empleo;
–la legislación en materia social procedente del acuerdo social;
–la aplicación del principio de igualdad de oportunidades;
–la salud pública.

Además el Parlamento Europeo podrá consultar al Comité Económico y Social si lo estima oportuno. En el plano administrativo el Comité Económico y Social dispone ahora de una estructura organizativa independiente del Comité de las Regiones: se ha derogado el protocolo anexo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre la organización común de ambos comités.

El Comité de las Regiones

El Comité de las Regiones ha de ser consultado obligatoriamente en los siguientes ámbitos adicionales:

–los ámbitos ya citados para el Comité Económico y Social;
–el medio ambiente;
–el Fondo Social;
–la formación profesional;
–la cooperación transfronteriza;
–los transportes.

Además el Parlamento Europeo puede consultarlo sobre otros asuntos. En el plano administrativo el Comité de las Regiones es independiente, al igual que el Comité Económico y

Social. Igualmente puede adoptar su reglamento interno sin necesidad de la aprobación del Consejo por unanimidad, como era el caso anteriormente.

Los parlamentos nacionales

En vista de la amplia variedad de las situaciones nacionales los Estados miembros han considerado necesario definir principios comunes en materia de información y de contribución de los parlamentos nacionales. A tal fin se ha anexado a los tratados fundacionales un Protocolo sobre el cometido de los parlamentos nacionales.

Se ha considerado importante estimular la participación de los parlamentos nacionales en las actividades de la Unión Europea reforzando su capacidad de expresión sobre las cuestiones que puedan interesarles. Se ha elaborado una lista concreta de los documentos que deben obligatoriamente ser transmitidos a los parlamentarios nacionales:

–los libros blancos;
–los libros verdes;
–las comunicaciones;
–las propuestas de legislación.

En los procedimientos de adopción de un acto legislativo o de una medida que corresponda al ámbito de cooperación policial y judicial en materia penal, deberán transcurrir como mínimo seis semanas entre el momento en que la Comisión presente al Parlamento Europeo y al Consejo una propuesta de acto legislativo o de medida y la fecha en que tal propuesta se incluya en el orden del día del Consejo. De esta forma los parlamentos nacionales disponen de un plazo suficiente para debatirla si así lo desean, fundamentalmente con sus respectivos gobiernos.

Desde 1989 existe la denominada Conferencia de los Órganos Especializados en Asuntos Comunitarios (COSAC), que reúne a diputados de los parlamentos nacionales y del Parlamento Europeo esencialmente con el fin de intercambiar información.

El nuevo Protocolo reconoce la función de la COSAC, que puede someter cualquier contribución que estime oportuna a las instituciones de la Unión, esencialmente a partir de proyectos legislativos transmitidos a la misma por los representantes de los gobiernos de los Estados miembros, de común acuerdo, en razón de la naturaleza de la cuestión.

En concreto la COSAC puede estudiar toda propuesta legislativa en relación con el establecimiento de un espacio común de libertad, de seguridad y de justicia (junto con los derechos y libertades de las personas). Sus observaciones son transmitidas al Parlamento Europeo, al Consejo y a la Comisión.

La COSAC puede asimismo dirigir a estas tres instituciones toda contribución que estime conveniente sobre las actividades legislativas de la Unión, especialmente respecto de la aplicación del principio de subsidiariedad, del espacio de libertad, de seguridad y de justicia y de cuestiones referentes a los derechos fundamentales.

Los parlamentos nacionales tienen una función más importante en el proceso de toma de decisiones y podrán contribuir a la elaboración de los actos legislativos de la Unión Europea.

Anexo

Procedimientos de decisión de diferentes materias

El proceso de toma de decisiones en la Unión Europea se caracteriza por la aplicación de diversos procedimientos. El papel de las instituciones puede variar según la materia de que se trate. Por lo general en la toma de decisiones interviene principalmente el triángulo institucional constituido por el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión, pero otras instituciones u órganos, como el Tribunal de Cuentas, el Banco Central Europeo, el Comité Económico y Financiero, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones, también intervienen en determinadas materias específicas. Estos actores actúan dentro de los límites de las atribuciones que les confieren los tratados.

Según los textos elaborados por instituciones de la UE se desarrollan a continuación las disposiciones del Tratado de la Unión Europea y del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y los diferentes procesos de decisión que hacen falta para cada una. El texto está organizado en torno a una base temática conforme a los diversos títulos y capítulos de dichos tratados. Los caracteres en negrita-cursiva indican un cambio introducido por el Tratado de Amsterdam (nueva disposición o modificación de un procedimiento de decisión). Hemos resumido exclusivamente aquellas disposiciones que consideramos más notorias desde el punto de vista económico-empresarial dejando aparte aquellas referentes a otras materias. La fuente de información para elaborar estas páginas son las fichas elaboradas por instituciones de las comunidades europeas.

TRATADO DE LA UNIÓN EUROPEA

Política Exterior y de Seguridad Común (PESC)

Adopción de una estrategia común que definirán sus objetivos y duración así como los medios que deberán facilitar la Unión y los Estados miembros ***(artículo 13)***:

- Decisión del Consejo Europeo.

Decisiones en materia de política exterior y de seguridad común ***(apartado 1 del artículo 23)***:

- El Consejo por unanimidad (la abstención de un Estado miembro no impedirá la adopción de tales decisiones).

Aprobación, sobre la base de una estrategia común, de acciones comunes y de posiciones comunes ***(primer guión del párrafo primero del apartado 2 del artículo 23)***:

- El Consejo, por mayoría cualificada (con el voto favorable de al menos diez de sus miembros).

Aprobación de cualquier decisión de aplicación de una acción común o una posición común ***(segundo guión del párrafo primero del apartado 2 del artículo 23)***:

- El Consejo por mayoría cualificada (con los votos favorables de al menos diez de sus miembros).

Si un miembro del Consejo declara que, por motivos importantes de política nacional, tiene la intención de oponerse a la adopción de una decisión que se deba adoptar por mayoría cualificada, el asunto se remitirá al Consejo Europeo ***(párrafo segundo del apartado 2 del artículo 23)***:

- El Consejo por mayoría cualificada (con los votos favorables de al menos diez de sus miembros).

Procedimiento de celebración de un acuerdo con uno o varios estados u organizaciones internacionales ***(artículo 24)***:

- El Consejo, por unanimidad, autoriza a la Presidencia, asistida por la Comisión, a entablar negociaciones – recomendación de la Presidencia – el Consejo celebrará dichos acuerdos por unanimidad.

Decisión de que determinados gastos no corran a cargo del presupuesto comunitario ***(artículo 28)***:

- El Consejo por unanimidad.

TRATADO CONSTITUTIVO DE LA COMUNIDAD EUROPEA

Cooperación reforzada

Autorización de lanzamiento ***(párrafo primero del apartado 2 del artículo 11, al. 1)***:

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Si un Estado miembro declara que por motivos importantes de política nacional tiene la intención de oponerse al lanzamiento de una cooperación reforzada, el asunto se remitirá al Consejo, reunido a escala de jefes de Estado o de Gobierno ***(apartado 2 del artículo 11, al. 2)***:

- El Consejo decide por mayoría cualificada (con los votos favorables de al menos diez de sus miembros).

Autorización de lanzamiento por el Consejo, reunido a nivel de los jefes de Estado o de Gobierno ***(párrafo segundo del apartado 2 del artículo 11, al. 2):***

- El Consejo por unanimidad.

Establecimiento del mercado interior

Definición de las orientaciones y condiciones necesarias para garantizar el progreso equilibrado en los sectores relacionados con las cuatro libertades (***apartado 3*** del artículo 14, ex-7 A):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Libre circulación de mercancías

Fijación de derechos del arancel aduanero común (artículo 26, ex-28):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Agricultura

Adopción de reglamentos, directivas, decisiones y organizaciones comunes de mercados (apartados 2 y 3 del artículo 37, ex-43):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Libre circulación de trabajadores

Aprobación de medidas para realizar la libre circulación de los trabajadores (artículo 40, ex-49):

- Procedimiento de codecisión con consulta al Comité Económico y Social.

Aprobación, en el ámbito de la seguridad social, de las medidas necesarias para el establecimiento de la libre circulación de los trabajadores (artículo 42, ex-51):

- ***Procedimiento de codecisión*** con la unanimidad del Consejo.

Extensión del beneficio de las disposiciones del capítulo «servicios» a los prestatarios de servicios que sean nacionales de terceros estados y estén establecidos dentro de la Comunidad (artículo 49, ex-59):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Directivas con vistas a realizar la liberalización de un servicio determinado (artículo 52, ex-63):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Comité Económico y Social – el Consejo por mayoría cualificada.

Capitales y pagos

Medidas relativas a los movimientos de capitales procedentes de terceros países o con destino a los mismos cuando impliquen inversiones directas, incluidas las inversiones inmobiliarias, el establecimiento, la prestación de servicios financieros o la admisión de títulos en los mercados de capitales (artículo 57, ex-73 C):

- Propuesta de la Comisión – Consejo por mayoría cualificada (unanimidad cuando la medida prevista constituye un retroceso en cuanto a la liberalización de los movimientos de capitales).

Medidas de salvaguardia cuando, por razones excepcionales, los movimientos de capitales procedentes de terceros países o con destino a los mismos puedan causar graves dificultades para el funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria (artículo 59, ex-73 F):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Medidas urgentes respecto de un tercer Estado que se inscriben en el marco de la interrupción o la reducción de las relaciones económicas entre la Unión Europea y dicho Estado (apartado 1 del artículo 60, ex-73 G):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Modificación o supresión de medidas unilaterales adoptadas por un Estado miembro respecto de un tercer Estado (apartado 2 del artículo 60, ex-73 G):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Transportes

Normas comunes, condiciones con arreglo a las cuales los transportistas no residentes podrán prestar servicios de transporte, seguridad y otras disposiciones oportunas (apartado 1 del artículo 71, ex-75).

- ***Procedimiento de codecisión***, con consulta al Comité Económico y Social ***y al Comité de las Regiones.***

Disposiciones sobre los principios del régimen de transportes cuya aplicación pueda afectar gravemente al nivel de vida y empleo en algunas regiones, así como a la explotación del material de transporte (apartado 2 del artículo 71, ex-75).

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por unanimidad.

Regulación para suprimir las discriminaciones relativas a los precios y las condiciones del transporte (artículo 75, ex-79):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por unanimidad.

Decidir si, en qué medida y de acuerdo con qué procedimiento, podrán adoptarse disposiciones apropiadas para la navegación marítima y aérea (artículo 80, ex-84):

- El Consejo decide por mayoría cualificada.

Normas de competencia

Aprobación de reglamentos y directivas con vistas a la aplicación de los principios que figuran en los artículos 81 y 82 (artículo 83, ex-87):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Excepción que implica, en circunstancias excepcionales, que una ayuda de Estado a priori contraria al Derecho comunitario debe ser considerada compatible con el mercado común:

- Solicitud de un Estado miembro – el Consejo decide por unanimidad.

Adopción de los reglamentos apropiados para la aplicación de los artículos 87 y 88 relativos a las ayudas concedidas por los estados (artículo 89, ex-94):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Disposiciones fiscales

Exoneraciones y reembolso, por un período limitado, a la exportación a otros Estados miembros (artículo 92, ex-98):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Armonización de las legislaciones relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos específicos y otros impuestos indirectos (artículo 93, ex-99):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por unanimidad.

Aproximación de las legislaciones

Directivas para la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que inciden directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común (artículo 94, ex-100):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por unanimidad.

Establecimiento y funcionamiento del mercado interior (artículo 95, ex-100 A):

- Procedimiento de codecisión con consulta al Comité Económico y Social.

Caso particular que requiera eliminar una distorsión de la competencia (artículo 96, ex-101):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Política económica

Adopción de una recomendación que fije las grandes orientaciones de las políticas económicas (apartado 2 del artículo 99, ex-103):

- Recomendación de la Comisión – proyecto adoptado por el Consejo por mayoría cualificada – informe al Consejo Europeo – conclusión del Consejo Europeo – sobre la base de la decisión del Consejo Europeo, el Consejo adopta la recomendación por mayoría cualificada.

Recomendación a un Estado miembro que no cumpla las grandes orientaciones de las políticas económicas (apartado 4 del artículo 99, ex-103):

- Recomendación de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Decisión de hacer públicas las recomendaciones del Consejo (apartado 4 del artículo 99, ex-103):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Posibilidad de aprobar las modalidades del procedimiento de supervisión multilateral de las políticas económicas (apartado 5 del artículo 99, ex-103):

- Procedimiento de cooperación.

Medidas adecuadas en caso de graves dificultades en el suministro de determinados productos (apartado 1 del artículo 100, ex-103 A):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por unanimidad.

Ayuda financiera comunitaria a un Estado miembro que atraviese graves dificultades ocasionadas por acontecimientos que escapen al control de dicho Estado (apartado 2 del artículo 100, ex-103 A):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por unanimidad (mayoría cualificada cuando las graves dificultades tengan su origen en catástrofes naturales).

Aplicación de la prohibición de asumir compromisos y de conceder descubiertos (artículo 103, ex-104 B):

- Procedimiento de cooperación.

Constatación de un déficit excesivo (apartado 6 del artículo 104, ex-104 C):

- Recomendación de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Procedimiento de déficit excesivo (apartados 7 a 9 y 11 y 12 del artículo 104, ex-104 C):

- Recomendación de la Comisión – el Consejo decide por mayoría de dos tercios de los votos ponderados de sus miembros, excluidos los votos del representante del Estado miembro.

Modificación del Protocolo sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo (apartado 14 del artículo 104, ex-104 C):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Banco Central Europeo – el Consejo decide por unanimidad.

Política monetaria

Decisión para encomendar al Banco Central Europeo tareas específicas respecto de políticas relacionadas con la supervisión prudencial de las entidades de crédito y otras entidades financieras (con excepción de las empresas de seguros) (artículo 105):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – dictamen conforme del Parlamento Europeo – el Consejo decide por unanimidad.

Medidas para armonizar los valores nominales y las especificaciones técnicas de las monedas destinadas a la circulación en la Comunidad (artículo 106, ex-105 A):

- Procedimiento de cooperación con la consulta al Banco Central Europeo.

Modificación de los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) (apartado 5 del artículo 107, ex-106):

- Primera posibilidad: recomendación del Banco Central Europeo – consulta de la Comisión – dictamen conforme del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

- Segunda posibilidad: propuesta de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – dictamen conforme del Parlamento Europeo – el Consejo decide por unanimidad.

Aprobación de determinadas disposiciones previstas en los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) (apartado 6 del artículo 107, ex-107):

- Primera posibilidad: propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.
- Segunda posibilidad: recomendación del Banco Central Europeo – consulta de la Comisión y del Parlamento Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Celebración de acuerdos formales relativos a un sistema de tipos de cambio para el ecu en relación con monedas no comunitarias (apartado 1 del artículo 111, ex-109):

- Recomendación de la Comisión o del Banco Central Europeo – el Consejo decide por unanimidad.

Adopción, ajuste o abandono de los tipos centrales del euro (apartado 1 del artículo 111, ex-109):

- Primera posibilidad: recomendación del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.
- Segunda posibilidad: recomendación de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Formulación de orientaciones generales a falta de un sistema de tipos de cambio respecto de una o varias monedas no comunitarias (apartado 2 del artículo 111, ex-109):

- Primera posibilidad: recomendación del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.
- Segunda posibilidad: recomendación de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Medidas relativas a las negociaciones y la celebración de acuerdos sobre asuntos relacionados con el régimen monetario o de cambios (apartado 3 del artículo 111, ex-109):

- Recomendación de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Disposiciones institucionales en el marco de la política económica y monetaria

Adopción de normas de desarrollo relativas a la composición del Comité Económico y Financiero (artículo 114, ex-109 C):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo y del Comité Económico y Financiero – decisión del Consejo por mayoría cualificada.

Disposiciones transitorias en el marco de la política económica y monetaria

Fin de las excepciones relativas a los Estados miembros que no hayan estado en condiciones de adoptar la moneda única (Grecia y Suecia) desde el comienzo de la tercera fase (artículo 122, ex-109 K):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo, reunido a nivel de los jefes de Estado o de Gobierno, decide por mayoría cualificada.

Aprobación, el 1 de enero de 1999, de los tipos de conversión a los que quedarán irrevocablemente fijadas las monedas nacionales así como el tipo irrevocablemente fijo al cual el ecu sustituirá dichas monedas (artículo 123, ex-109 L):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Banco Central Europeo – el Consejo por unanimidad de los Estados miembros que no sean objeto de una excepción.

Empleo

Elaboración de las orientaciones anuales que los Estados miembros tendrán en cuenta en sus respectivas políticas de empleo ***(apartado 2 del artículo 128)***:

- Conclusiones del Consejo Europeo – propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo, del Comité Económico y Social, del Comité de las Regiones y del Comité del Empleo – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Recomendación a los Estados miembros relativa a la política de empleo ***(apartado 4 del artículo 128)***:

- Recomendación de la Comisión – el Consejo por mayoría cualificada.

Adopción de medidas de fomento para alentar la cooperación entre los Estados miembros y apoyar la actuación de estos últimos en el ámbito del empleo ***(artículo 129)***:

- Procedimiento de codecisión con consulta al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones.

Política comercial común

Adopción de directivas de armonización de los regímenes de ayudas concedidas por los Estados miembros a las exportaciones hacia terceros países (artículo 132, ex-112):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo por mayoría cualificada.

Ejercicio de las competencias atribuidas al Consejo por el artículo 133 (artículo 133, ex-113):

- Mayoría cualificada.

Ampliación de la aplicación del artículo 133 a las negociaciones y acuerdos internacionales sobre servicios y propiedad intelectual (***apartado 5*** del artículo 133, ex-113):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo por unanimidad.

Cooperación aduanera

Medidas destinadas a fortalecer la cooperación aduanera entre los Estados miembros y entre éstos y la Comisión (***artículo 135***):

- Procedimiento de codecisión.

24. Disposiciones sociales

Adopción de directivas por las que se fijen las prescripciones mínimas en materia social así como medidas destinadas a fomentar la cooperación entre los Estados miembros (apartado 2 del artículo 137, ex-118):

- Procedimiento de codecisión con consulta al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones.

Adopción de medidas sobre la seguridad social y la protección social de los trabajadores, la protección de los trabajadores en caso de rescisión del contrato laboral, representación y defensa colectiva de los intereses de los trabajadores y de los empresarios, las condiciones de empleo de los nacionales de terceros países y las contribuciones financieras dirigidas al fomento del empleo y a la creación de empleo (sin perjuicio de las disposiciones relativas al Fondo Social) (apartado 3 del artículo 137, ex-118):

- Propuesta de la Comisión – consulta al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones – decisión por unanimidad del Consejo.

Decisión de aplicación de determinados acuerdos celebrados entre los interlocutores sociales a escala europea (***apartado 2*** del artículo 119, ex- 118 B):

- Propuesta de la Comisión – el Consejo decide por mayoría cualificada (por unanimidad si la decisión se refiere a una de las materias previstas en el apartado 3 del artículo 137).

Adopción de medidas para garantizar la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato para hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación (***apartado 3*** del artículo 141, ex-119):

- Procedimiento de codecisión con consulta al Comité Económico y Social.

Atribución a la Comisión de funciones relativas a la aplicación de medidas comunes, especialmente en lo que respecta a la seguridad social de los trabajadores migrantes (artículo 144, ex-121):

- El Consejo decide por unanimidad previa consulta al Comité Económico y Social.

Redes transeuropeas

Adopción de orientaciones y medidas encaminadas a realizar los objetivos de la Comunidad en materia de redes transeuropeas (artículo 156, ex-129 D):

- Procedimiento de ***codecisión*** con consulta del Comité Económico y Social y del Comité de las Regiones (las orientaciones y proyectos de interés común relativos al territorio de un Estado miembro requieren la aprobación del Estado miembro en cuestión).

Industria

Adopción de medidas específicas destinadas a apoyar las acciones realizadas en los Estados miembros para realizar los objetivos de la Comunidad y los Estados miembros en materia industrial (artículo 157, ex-130):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por unanimidad.

Cohesión económica y social

Acciones específicas que sean necesarias al margen de los fondos estructurales (artículo 159, ex-130 B):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo, del Comité Económico y Social y del Comité de las Regiones – el Consejo decide por unanimidad.

Definición de las misiones, los objetivos prioritarios y la organización de los fondos con finalidad estructural así como de las normas generales aplicables y de las disposiciones necesarias para garantizar la eficacia y coordinación de los fondos entre sí y con los otros instrumentos financieros existentes (artículo 161, ex-130 D):

- Propuesta de la Comisión – dictamen conforme del Parlamento Europeo – consulta del Comité Económico y Social y del Comité de las Regiones – el Consejo decide por unanimidad.

Decisiones de aplicación relativas al Fondo Europeo de desarrollo regional (artículo 162, ex-130 E):

- ***Procedimiento de codecisión*** con consulta del Comité Económico y Social y del Comité de las Regiones.

Investigación y desarrollo tecnológico

Aprobación del programa-marco plurianual (apartado 1 del artículo 166, ex-130 I):

- Procedimento de codecisión previa consulta al Comité Económico y Social ***(el Consejo decide por mayoría cualificada a lo largo de todo el procedimiento)***.

Aprobación de programas específicos de aplicación del programa-marco plurianual (apartado 4 del artículo 166, ex-130 I):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo decide por mayoría cualificada.

Negociación y celebración de acuerdos, en materia de investigación y desarrollo tecnológico, con terceros países y organizaciones internacionales (artículo 170, ex-130 M):

- Procedimiento del artículo 300 (ex-228): recomendaciones de la Comisión al Consejo – el Consejo autoriza a la Comisión a iniciar y dirigir las negociaciones necesarias consultando con los comités especiales designados por el Consejo y en el marco de las directrices fijadas por el Consejo – celebración del acuerdo por el Consejo (por mayoría cualificada o unanimidad según el procedimiento para la aprobación de normas internas).

Creación de empresas comunes o de cualquier otra estructura necesaria para la buena ejecución de los programas de investigación, desarrollo tecnológico y demostración comunitarios (apartado 1 del artículo 172, ex-130 O):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social – el Consejo por ***mayoría cualificada***.

Decisiones relativas a las condiciones de aplicación del programa-marco plurianual y a las normas aplicables a los programas complementarios (apartado 2 del artículo 172, ex-artículo 130 O):

- ***Procedimiento de codecisión*** con consulta al Comité Económico y Social (la aprobación de programas complementarios requiere el acuerdo de los Estados interesados).

Medio ambiente

Negociación y celebración de acuerdos entre la Comunidad y los terceros países u organizaciones internacionales (artículo 174, ex-130 R):

- Procedimiento del artículo 300 (ex-228): recomendaciones de la Comisión al Consejo – el Consejo autoriza a la Comisión a iniciar y dirigir las negociaciones necesarias consultando a los comités especiales designados por el Consejo y en el marco de las directivas fijadas por el Consejo – celebración del acuerdo por el Consejo (por mayoría cualificada o por unanimidad según el procedimiento requerido para la aprobación de normas internas).

Acciones que deberán realizarse para alcanzar los objetivos de la Comunidad en materia de medio ambiente (apartado 1 del artículo 175, ex-130 S):

- ***Procedimiento de codecisión*** con consulta al Comité Económico y Social y al ***Comité de las Regiones***.

Aprobación, no obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 175, de medidas de naturaleza fiscal o relativas a la ordenación del territorio, la utilización de los suelos, la gestión de los recursos hídricos e incluso el abastecimiento energético (párrafo primero del apartado 2 del artículo 175, ex-130 S)

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo, del Comité Económico y Social y del ***Comité de las Regiones*** – el Consejo decide por unanimidad.

Definición de las materias contempladas en el apartado 2 del artículo 175 sobre las que se deberá decidir por mayoría cualificada (párrafo segundo del apartado 2 del artículo 175, ex-130 S):

- Propuesta de la Comisión – consulta al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al ***Comité de las Regiones*** – el Consejo decide por unanimidad.

Aprobación de programas de acción de carácter general que fijan los objetivos prioritarios que deberán alcanzarse (apartado 3 del artículo 175, ex-130 S):

- Procedimiento de codecisión con consulta del Comité Económico y Social ***y del Comité de las Regiones.***

Aplicación de los programas de acción previstos en el apartado 3 del artículo 175 (apartado 4 del artículo 175, ex-130 S):

- Primera posibilidad (según los casos): ***procedimiento de codecisión*** con consulta del Comité Económico y Social ***y del Comité de las Regiones.***
- Segunda posibilidad (según los casos): propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo, del Comité Económico y Social ***y del Comité de las Regiones*** – el Consejo decide por unanimidad.

Disposiciones institucionales (lista no exhaustiva)

Establecimiento de un procedimiento electoral uniforme para la elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo (***apartado 4*** del artículo 190, ex-138):

- El Consejo decide por unanimidad previo dictamen conforme del Parlamento Europeo aprobado por la mayoría de los miembros que lo componen – ratificación por los Estados miembros según sus normas constitucionales respectivas.

Establecimiento de los principios y normas que regulan las competencias de ejecución conferidas por el Consejo (artículo 202, ex-145)

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por unanimidad.

Fijación del orden de ejercicio de la Presidencia del Consejo por los Estados miembros (***párrafo segundo*** del artículo 203, ex-146):

- El Consejo decide por unanimidad.

Disposiciones financieras (lista no exhaustiva)

Aprobación de las disposiciones relativas al sistema de recursos propios de la Comunidad (artículo 269, ex-201):

- Propuesta de la Comisión – consulta del Parlamento Europeo – el Consejo decide por unanimidad – ratificación de los Estados miembros según sus normas constitucionales respectivas.

Aprobación del presupuesto comunitario (artículo 272, ex-203):

- Anteproyecto de presupuesto sometido al Consejo por la Comisión antes del 1 de septiembre – aprobación del proyecto de presupuesto por el Consejo por mayoría cualificada y transmisión al Parlamento antes del 5 de octubre – en el plazo de cuarenta y cinco días a partir de la transmisión el Parlamento Europeo puede modificar el proyecto en lo que respecta a los gastos no obligatorios o proponer modificaciones en lo que respecta a los gastos obligatorios – el proyecto de presupuesto se modifica en función de las enmiendas y modificaciones aceptadas o rechazadas por el Consejo por mayoría cualificada, después se transmite al Parlamento Europeo – en el plazo de quince días siguientes a la transmisión el Parlamento Europeo, por mayoría de los miembros que lo componen y de los tres quintos de los votos emitidos, puede enmendar o rechazar las modificaciones introducidas por el Consejo en sus enmiendas (gastos no obligatorios) y aprobar, en consecuencia, el presupuesto. El Parlamento Europeo,

por mayoría de los miembros que los componen y los dos tercios de los votos emitidos, puede rechazar el proyecto de presupuesto y solicitar que se le presente un nuevo proyecto – la aprobación del presupuesto es constatada por el presidente del Parlamento Europeo.

Aprobación de las medidas necesarias en materia de prevención del fraude contra los intereses financieros de la Comunidad y la lucha contra este fraude con vistas a ofrecer una protección eficaz y equivalente en los Estados miembros (sin perjuicio de la aplicación del Derecho nacional y de la administración de la justicia en los Estados miembros) (***apartado 4*** del artículo 280, ex-209 A):

- Procedimiento de codecisión con consulta del Tribunal de Cuentas.

Estudios monográficos

Introducción a la Ley aragonesa de Sucesiones por causa de muerte

Por **José Antonio Serrano García**
Profesor titular de Derecho Civil. Universidad de Zaragoza

Resumen: La Ley de Sucesiones deroga el Libro II de la Compilación del Derecho civil de Aragón; actualiza, desarrolla y extiende la regulación aragonesa a materias no contempladas anteriormente; junto a las instituciones tradicionales de los pactos sucesorios, la fiducia, el testamento mancomunado, la legítima y la sucesión legal, dota al conjunto de una completa parte general y añade un título de normas comunes a las sucesiones voluntarias.

Trabajo realizado en el marco del proyecto financiado por la Dirección General de Enseñanza Superior PB95-0820.

Palabras clave: Derecho civil aragonés, Derecho de Sucesiones, Comisión Aragonesa de Derecho Civil, herencia, sucesión paccionada, sucesión testamentaria, fiducia sucesoria, legítima, sucesión legal.

I. Entrada en vigor el «Día de Aragón»

La Ley 1/1999, de 24 de febrero, de Sucesiones por causa de muerte, aprobada por el Pleno de las Cortes de Aragón el 11 de febrero y publicada en el «Boletín Oficial de Aragón» de 4 de marzo (también en el BOE del día 25 del mismo mes), ha entrado en vigor el día 23 de abril de 1999 por expresa indicación de su disposición final segunda.

El tiempo que ha mediado entre la publicación en el «Boletín Oficial de Aragón» y la entrada en vigor de la Ley (*vacatio legis*) es notablemente superior a los veinte días que, como regla general, establece el Código civil para la entrada en vigor de las leyes que no dispongan otra cosa (art. 2.1). El Proyecto de Ley establecía una *vatio legis* de tres meses y la exposición de motivos decía que se ha estimado conveniente fijar una *vacatio legis* superior a la ordinaria «dada la extensión y trascendencia de la Ley para que la sociedad y los profesionales del Derecho puedan conocer suficientemente el alcance de las nuevas normas».

Sin embargo la Comisión Aragonesa de Derecho Civil, redactora del Anteproyecto de Ley, prefería que si el ritmo de la tramitación parlamentaria lo hacía posible la entrada en vigor coincidiera con el 23 de abril de 1999. Ha sido la Comisión Institucional de las Cortes de Aragón la que finalmente ha modificado la fórmula de entrada en vigor, prefiriendo, aun con el riesgo de acortar la *vacatio legis*, hacerla coincidir con el 23 de abril, Día de Aragón, tradicional conmemoración de San Jorge. Con ello queda una *vacatio legis* de cincuenta días, que sigue siendo superior a la ordinaria y posibilita el conocimiento material de una Ley que no precisa la adopción de medida alguna para su aplicación; además se introduce una mejora técnica poco habitual dado que la entrada en vigor debe indicarse preferentemente señalando el día, mes y año en que la misma haya de tener lugar; pero lo más relevante es que con el cambio se quiere significar –aunque no lo diga el Preámbulo, que no ha sido modifi-

cado para explicar la modificación de la fórmula de entrada en vigor– la importancia de esta Ley para todos los ciudadanos aragoneses, pues a todos puede afectar en algún momento u ocasión, y su conexión con los símbolos y señas de identidad de esta Comunidad Autónoma.

La Ley de Sucesiones supone –como dice el profesor Delgado Echeverría– la mayor innovación del Ordenamiento civil aragonés en los últimos tiempos: al menos desde 1967 (en que se aprobó la Compilación del Derecho Civil de Aragón), pero cabe pensar que incluso desde 1707-1711 (fechas de los llamados Decretos de Nueva Planta), pues sólo con la Ley de Sucesiones estamos en presencia de una ley civil formada plenamente en Aragón y por aragoneses, desde su preparación técnica a su publicación en el «Boletín Oficial de Aragón», y que no es, por otra parte, mera reforma parcial de la Compilación vigente (como ocurre con las leyes aragonesas de 1985, 1988 y 1995). En cualquier caso es el primer cuerpo legal civil que los aragoneses se dan a sí mismos en democracia.

II. El Derecho civil, parte esencial de la identidad histórica aragonesa. Evolución

El profesor Delgado Echeverría, catedrático de Derecho Civil y presidente de la Comisión Aragonesa de Derecho Civil desde el 6 de mayo de 1996, sin duda el mejor conocedor actual del pasado y presente del Derecho civil aragonés, hace suya la afirmación de Costa de que «Aragón se define por el Derecho», lo que le parece fácil de fundamentar porque en Aragón ha habido desde siempre –es decir, desde los mismos orígenes de Aragón– y sigue habiendo hoy, un Derecho específicamente aragonés, creado y aplicado por aragoneses. Un Derecho con normas y principios propios, distintos a los de otros lugares peninsulares o transpirenaicos. Durante siglos constituyó un ordenamiento jurídico completo y pleno que incluso negaba la necesidad de ser suplido o integrado por el Derecho romano, a diferencia de lo que se afirmaba ordinariamente en casi todos los países de Europa; los foristas lo cultivaron científicamente con notable altura; fueron conscientes los aragoneses y sus reyes de que sus fueros y libertades, que suponían una limitación importante al poder real, no tenían fácil equivalente en otras latitudes; desde fuera se advirtió y admiró esta peculiaridad del ordenamiento foral aragonés que, a los ojos de los extraños, nos caracterizaba. Desde 1711 ese ordenamiento queda reducido al sólo Derecho civil hasta nuestros días, en que el Estatuto de Autonomía abre de nuevo la posibilidad de legislar y así constituir un Derecho autonómico aragonés, no sólo civil. Con todo el civil sigue siendo el más específicamente constitutivo de una identidad aragonesa en el Derecho pues es el que entronca más directamente con los Fueros y Observancias y nos singulariza respecto de otras comunidades autónomas.

También la Comisión Aragonesa de Derecho Civil, en la «Ponencia General», afirma que «entre los rasgos que caracterizan históricamente a Aragón y le han legitimado constitucionalmente para constituirse en Comunidad Autónoma destaca y es acaso el primero el Derecho».

A pesar de la indudable decadencia del reino de Aragón, sobre todo a partir de Felipe I (II de Castilla), el Cuerpo de Fueros y Observancias estuvo vigente en su integridad hasta que Felipe V (de Castilla), en plena guerra de Sucesión contra el archiduque Carlos, con

quien se había aliado Aragón, lo derogó en 1707 (Decreto de 29 de junio de 1707, «de conquista»). Con este decreto del primer Borbón hubiera acabado totalmente la historia jurídica aragonesa si no fuera porque el mismo rey dictó para Aragón otro real decreto (de 3 de abril de 1711) llamado de Nueva Planta, en el que, en lo esencial, consagra la permanencia de las normas del Cuerpo de Fueros y Observancias «para todo lo que sea entre particular y particular». En todo lo demás debían aplicarse las leyes de Castilla. Desde este monmento Aragón pierde su autonomía, sus instituciones y en particular sus propios órganos legislativos y de reino pasa a provincia de la España centralista. El Derecho aragonés, ahora ya reducido exclusivamente al Derecho privado, atraviesa los siglos XVIII y XIX en los viejos moldes de los Fueros y Observancias, sin posibilidad alguna de renovación y adaptación a los nuevos tiempos.

Los juristas aragoneses del siglo XIX no fueron contrarios a la idea de confeccionar un código civil moderno para toda España; incluso en los años 1880-1881 se celebró en Zaragoza un Congreso de Jurisconsultos aragoneses con la finalidad de redactar un Código civil aragonés para regir mientras no se promulgara un Código general civil de España. Pero el Código civil español no incluyó ninguna de las instituciones fundamentales de los llamados Derechos «forales», entre ellos el aragonés, a los que se limitó a respetar provisionalmente («por ahora»). Promulgado el Código civil (1888), siguieron vigentes en Aragón los preceptos civiles de los «Fueros y Observancias», si bien en situación desventajosa frente a un Código moderno que pretendía ser centro y pieza principal del sistema de Derecho civil del que los Derechos forales sólo serían mera excepción o especialidad; condicionados por leyes generales (la de enjuiciamiento civil o la hipotecaria entre otras muchas) que los ignoraban y mal vistos por el Tribunal Supremo. Un «Apéndice» al Código civil (1925) recogió lo más imprescindible del Derecho aragonés («las instituciones que convenía conservar»), derogando los viejos fueros. Mediocre norma elaborada sin contar con los juristas aragoneses.

No gozó Aragón de Estatuto de Autonomía durante la Segunda República pero, como no podía ser de otra manera, en las previsiones o deseos entonces manifestados de autonomía política aragonesa está presente el Derecho civil como objeto de la competencia legislativa aragonesa.

Cerrado el paréntesis republicano y en un ambiente distinto al existente a comienzos de siglo, más respetuoso para los Derechos forales tras la celebración del Congreso Nacional de Derecho civil (Zaragoza, 1946), se llegó en 1967 a la redacción de la «Compilación del Derecho civil de Aragón». Con las limitaciones obvias de ser una ley aprobada en Madrid por las Cortes franquistas, en el marco de un Estado fuertemente centralizado que tenía como objetivo último y explícito la promulgación de un Código civil español único y uniforme, alcanzó, sin embargo, a expresar con técnica certera los rasgos más relevantes de nuestro Derecho civil, escrito y consuetudinario. El Derecho civil aragonés recupera con la Compilación de 1967 parte de la extensión y calidad normativa perdidas en 1925, actualiza parte de sus instituciones más señeras y afronta el futuro de forma esperanzada en una coexistencia en plano de igualdad con todos los derechos civiles españoles. Pero es un cuerpo legal con los límites de origen que le imponen la situación política, el contexto jurídico y la

mentalidad dominante de la época en que fue realizado: los juristas aragoneses abordaron su elaboración con una actitud de prudente autolimitación o autocensura previa, renunciando a incluir muchas normas que, en algunos casos, llegaron a estar redactadas de manera bastante perfilada; por otra parte las instituciones compiladas recibieron sólo una regulación fragmentaria, en mayor o menor medida, que hay que completar con el sistema de fuentes (costumbre, principios generales) acudiendo, en su caso, al Derecho supletorio, que responde a principios muy distintos de los de la Compilación. La aplicación del Derecho compilado exige una tarea interpretativa de cierta dificultad que en algunas ocasiones lleva al intérprete a aplicar indebidamente el Código civil y en otras incluso a la inaplicación de las normas aragonesas.

Con la Constitución de 1978 y el Estatuto de Autonomía de 1982 las Cortes de Aragón vuelven a tener la competencia legislativa para conservar, modificar y desarrollar el Derecho civil aragonés (ciertamente en un contexto político constitucional muy distinto del anterior al siglo XVIII), competencia que el Tribunal Constitucional (S. 88/1993, de 12 de marzo) ha interpretado en términos suficientemente amplios y favorables para las comunidades autónomas con Derecho civil propio. Por lo demás, según proclama la DA 3.ª del Estatuto de Aragón, el pueblo aragonés no renuncia «a los derechos que como tal le hubieran podido corresponder en virtud de su historia, los que podrán ser actualizados de acuerdo con lo que establece la disposición adicional primera de la Constitución». Por consiguiente, como dice una de las conclusiones del Congreso de Jurisconsultos sobre los Derechos civiles territoriales en la Constitución, celebrado en Zaragoza en 1981, «la Constitución garantiza la pluralidad de regímenes jurídicos civiles coexistentes en el territorio nacional, entendiéndola no ya como un problema, sino como un bien enriquecedor. La Constitución de 1978, a diferencia de las anteriores, no establece como un desiderátum la unificación del Derecho civil». Con la Constitución y el Estatuto, no sólo la conservación y modificación sino también el desarrollo y actualización del Derecho civil de Aragón vuelven a estar en el presente exclusivamente en las manos del pueblo aragonés.

III. **La Comunidad Autónoma Aragonesa y su Derecho civil**

Aragón, en ejercicio de su competencia legislativa en materia de Derecho civil, aprobó en primer lugar la importante Ley 3/1985, de 21 de mayo, preparada por dos comisiones técnicas (la primera, constituida en el año 1981, estuvo presidida por Lacruz Berdejo) y tramitada por el procedimiento legislativo común en el que intervino la «Comisión de Derecho Civil» de las Cortes de Aragón (que sólo existió en la primera legislatura). La Ley, de una parte, modificó parcialmente bastantes artículos de la Compilación –sin alterar la estructura y opciones principales de ésta– para adaptar sus prescripciones a los principios constitucionales, en particular los de igualdad entre los cónyuges y de no discriminación por razón de filiación. Siguió así los pasos del legislador central, que en 1981 había realizado tarea de finalidad similar en el Código civil. De otra parte, de acuerdo con su artículo 1.°, «se adopta e integra en el Ordenamiento jurídico aragonés el texto normativo de la Ley 15/1967, de 8

de abril». Dicho de otro modo, la Compilación, que hasta entonces valía como ley estatal, desde este momento vale como ley autonómica, es Derecho (civil) autonómico, sustentado en su vigencia y fuerza de obligar por la voluntad del pueblo aragonés manifestada a través de sus representantes (Delgado).

Luego la Ley 3/1988, de 25 de abril, aclara –sin que hubiera necesidad de ello– que «los hijos adoptivos tendrán en Aragón los mismos derechos y obligaciones que los hijos por naturaleza» y parece anunciar una futura regulación autonómica de la adopción. Impugnada esta Ley por el Gobierno ante el Tribunal Constitucional, dio causa a la STC 88/1993, de 12 de marzo, que confirma la competencia aragonesa sobre la materia y elabora doctrina general de la mayor importancia para el futuro de los derechos civiles autonómicos.

En 1995 una Ley (4/1995, de 29 de marzo) modifica los artículos 135 y 136 de la Compilación con la muy razonable finalidad de que, en defecto de parientes y cónyuge legalmente llamados a la sucesión de quien fallezca sin testamento ni pacto sucesorio, sea llamada a la herencia la Comunidad Autónoma de Aragón.

Hasta 1999 las Cortes de Aragón se han limitado, pues, a conservar el Derecho civil existente, a modificarlo en lo preciso para adaptarlo a la Constitución de 1978 y a introducir alguna pequeña reforma. Una actividad legislativa en materia de Derecho civil sensiblemente menor a la desplegada por Cataluña, País Vasco o Galicia. Con la elaboración de la nueva política legislativa de la Comunidad Autónoma de Aragón en materia de Derecho civil, de la que la Ley de Sucesiones es su primer fruto, se emprende la loable tarea de renovación y reformulación del Derecho civil aragonés. Aprobada la Ley de Sucesiones sólo Cataluña supera a Aragón en la actualización y desarrollo del Derecho sucesorio autonómico.

Además los aragoneses y sus poderes públicos han manifestado su convencimiento de la necesidad de un cuidado y atenciones especiales para con el Derecho civil aragonés al encomendar al Justicia de Aragón la «tutela del Ordenamiento jurídico aragonés, velando por su defensa y aplicación» (art. 33.1.b del Estatuto) y señalar en la Ley reguladora de dicha Institución que el Ordenamiento jurídico aragonés está integrado, en primer lugar, por «el Derecho civil o foral de Aragón». En cumplimiento de estas previsiones legales el Justicia viene actuando eficazmente en la promoción de la observancia y el conocimiento del Derecho civil aragonés.

Otra muestra del interés de los poderes públicos por el Derecho aragonés es la consideración del conocimiento de las normas del Ordenamiento jurídico aragonés como mérito preferente para el nombramiento de presidente y magistrados del Tribunal Superior de Justicia de Aragón, así como de magistrados, jueces y secretarios que desempeñen sus funciones en Aragón; también es mérito preferente la especialización en Derecho aragonés para la provisión de Notarías y Registros. Previsiones contenidas en los artículos 30 y 31 del Estatuto que no han tenido todavía la eficacia deseable.

La Diputación General de Aragón creó en 1984 (Decreto 24/1984, de 5 de abril) la «Comisión Asesora sobre Derecho Civil Aragonés», que desde 1994 (Decreto 162/1994, de 12 de julio), al modificarse la regulación de su composición, pasó a denominarse «Comisión Aragonesa de Derecho Civil», si bien la composición y forma de designar a sus miembros ha

vuelto a cambiar de nuevo en 1996 (Decreto 10/1996, de 20 de febrero). La primera intervino en la reforma de 1985 y la segunda en la de 1995; la Comisión constituida en 1996 es la que ha elaborado la «Ponencia General: Objetivos y método para una política legislativa en materia de Derecho civil de Aragón» (octubre de 1996) y el Anteproyecto de Ley de Sucesiones por causa de muerte. La existencia de una Comisión permanente como ésta, creada por el primer Gobierno autonómico y mantenida por todos los posteriores, carece de equivalente en las demás comunidades autónomas con Derecho civil propio y es buena muestra de la conciencia generalizada en Aragón sobre la necesidad de una atención específica a la formulación, aplicación y observancia del Derecho civil aragonés.

La nueva política legislativa de la Comunidad Autónoma en materia de Derecho civil de Aragón, según dice la «Ponencia General» aludida, tiene como objetivo global legislar para actualizar, profundizar y desarrollar las normas vigentes, partiendo de las instituciones reguladas en la Compilación, mediante la promulgación de un nuevo Cuerpo legal de Derecho civil aragonés enraizado en nuestra historia, vivificado por los principios y valores constitucionales y adecuado a las necesidades y convicciones de los aragoneses de hoy y del próximo siglo. El nuevo Cuerpo legal sustituirá a la Compilación derogándola formalmente, si bien la mayor parte de sus normas, en su redacción actual o con los necesarios retoques, pasarán al articulado del mismo; se añadirán otras normas, quizá en mayor número, dirigidas acaso a la regulación de instituciones hoy no contempladas, pero sobre todo a desarrollar con todo el detalle preciso para su más cómoda aplicación la regulación de las instituciones que hoy conocemos. El futuro Cuerpo legal ha de contener todos los preceptos que, encontrándose hoy su texto en el Código civil, son ya Derecho aragonés en virtud de las remisiones hechas por la Ley aragonesa, además de todos aquellos que, coincidan o no con los que el Código dicta para su ámbito de aplicación, sean necesarios o convenientes para la completa regulación de las instituciones civiles comprendidas en la Ley aragonesa. El nuevo Cuerpo legal habrá de atender muy especialmente a los medios procesales que han de servir de vehículo para la realización del Derecho sustantivo. Tendencialmente completo, en el sentido apuntado, ha de ser el futuro Cuerpo legal, con la consecuencia de que, para aplicar el Derecho civil aragonés, habrá de bastar en la mayor parte de los casos con la consulta y alegación de las normas en él contenidas.

El Preámbulo de la Ley de Sucesiones, en sus primeros párrafos, trata de reflejar también la nueva política legislativa de la Comunidad Autónoma en materia de Derecho civil. Dice que «la renovación del Cuerpo legal del Derecho civil de Aragón es un objetivo necesario de la política legislativa de la Comunidad. La Compilación vigente, originada hace ya más de treinta años en circunstancias muy distintas de las actuales, a pesar de su notable altura técnica y de su acierto en la conservación de las instituciones del Derecho civil aragonés para las generaciones futuras, resulta hoy insuficiente y parcialmente inadecuada para las necesidades y expectativas de los aragoneses».

«En el ámbito del Derecho civil, que ha configurado en moldes de tradición secular realidades tan íntimas y, a la vez, tan decisivas en la vida social como las relaciones familiares o el destino de los bienes de las personas cuando llega su muerte, las intervenciones del legis-

lador no tienden a una ruptura con el pasado, sino más bien a dar satisfacción a nuevas necesidades sentidas por el cuerpo social enlazando armónicamente valores e instituciones que han determinado históricamente el modo de ser aragonés con las valoraciones y aspiraciones del presente. Se entiende así que el nuevo Cuerpo legal de Derecho civil tienda a incorporar cuanto de bueno y útil hay en la Compilación, que es casi todo, para actualizarlo, desarrollarlo y completarlo con las normas que parezcan más conformes con los ideales cívicos y las circunstancias vitales de los aragoneses y aragonesas de hoy y de mañana».

La Comisión reconoce que razones de oportunidad pueden hacer conveniente ir adelantando la aprobación como ley de partes completas que puedan tener sentido relativamente independiente de las demás. Cada ley parcial derogaría una parte de la Compilación y al final del proceso todas ellas constituirían el nuevo Cuerpo Legal. La Comisión decidió ocuparse, en primer lugar, de la parte correspondiente al Derecho de Sucesiones. La «Ponencia General» termina con una llamada a la participación más amplia y plural en las tareas prelegislativas.

Con la Ley de Sucesiones se emprende, pues, la reformulación normativa del Derecho civil de Aragón comenzando por una de las partes principales del mismo. Al Derecho de sucesiones dedica la Compilación su Libro II, artículos 89 a 142. Son los que la nueva Ley deroga, estableciendo una nueva regulación en 221 artículos que pretenden mantener el alto rigor técnico de los derogados y mejorar el de las normas del Código civil que quedarán desplazadas en su aplicación.

IV. **Elaboración de la Ley de Sucesiones**

1. ***Preparación por la «Comisión Aragonesa de Derecho Civil»***

En octubre de 1996, terminado el proceso de redacción de la «Ponencia General», la «Comisión Aragonesa de Derecho Civil» comenzó a debatir los aspectos generales de la reforma del Derecho de sucesiones a partir de los criterios, en ocasiones muy distintos, presentados por cada uno de sus miembros. Había acuerdo en que determinadas instituciones sucesorias debían regularse por completo, como la sucesión intestada, la fiducia, la sucesión paccionada o las legítimas; pero en otros extremos las posiciones estaban muy alejadas unas de otras: para unos sólo había que desarrollar las materias actualmente contenidas en la Compilación, mientras que para otros la reforma debía ser mucho más ambiciosa y extenderse a otras materias, aunque no necesariamente a todas.

En la sesión del 6 de noviembre de 1996 se acordó la formación de cinco grupos de trabajo en el seno de la Comisión que quedaron integrados de la siguiente forma:

–«Fiducia sucesoria»: don Jesús Martínez Cortés, don Fernando García Vicente y don José García Almazor.

–«Legítimas»: don Adolfo Calatayud Sierra, don Joaquín Cereceda Marquínez y don José Antonio Serrano García.

–«Sucesión paccionada»: don José Luis Batalla Carilla, don Javier Sancho-Arroyo y López Rioboo y don Ramón Torrente Giménez.
–«Sucesión intestada»: don Jesús Delgado Echeverría, don Jesús Martínez Cortés y don Joaquín Cereceda Marquínez.
–«Otras materias que convenga introducir en el Derecho sucesorio aragonés»: don José Luis Batalla Carilla, don José García Almazor y don José Antonio Serrano García.

La regulación de los testamentos quedó inicialmente aparcada por no haber acuerdo –excepción hecha del testamento mancomunado y los testigos– acerca de la extensión que debía dársele.

Los grupos de trabajo contaron con la colaboración de las profesoras universitarias doña María Ángeles Parra Lucán (fiducia), doña María Martínez Martínez (sucesión intestada), doña Elena Bellod y Fernández de Palencia (legítimas) y doña Carmen Bayod López (sucesión paccionada). El profesor José Luis Moreu Ballonga remitió a la Comisión primero un trabajo sobre legítimas (publicado después en la RDCA) y luego unas extensas consideraciones sobre el borrador de legítima que estaba ultimando la Comisión.

En febrero de 1997 la Comisión debatió sobre el informe presentado por don Adolfo Calatayud Sierra acerca del alcance que debía tener la reforma del sistema legitimario aragonés, acordando que el grupo encargado del tema debía trabajar sobre la base del sistema vigente e intentar mejorarlo completando y aclarando su normativa.

En el mismo mes de febrero el grupo dedicado al estudio de «otras materias» presentó un informe con propuesta de texto articulado de lo que podrían ser unas iniciales disposiciones generales del Derecho de sucesiones aragonés (un total de trece artículos). El informe fue tomado en consideración y se comenzó el debate artículo por artículo, votando las enmiendas presentadas a cada uno de ellos, primero las de supresión, luego las de sustitución y por último las de modificación, empezando éstas por las que estén más alejadas del texto de la ponencia. En relación al artículo 1.°, sobre la sucesión «mortis causa», cuatro miembros votan la supresión y cinco en contra de ella; hay una abstención. Tras debatir y acordar introducir algunas mejoras al texto de la ponencia, el artículo 1.° queda aprobado por ocho votos a favor y dos abstenciones. Con esta técnica se fueron debatiendo, en las cinco sesiones habidas de marzo a mayo, los siguientes artículos propuestos y las enmiendas a ellos presentadas, hasta llegar al artículo 10.°. En la sesión de 21 de mayo de 1997, a petición de la Comisión, intervino el Excmo. señor consejero de Presidencia y Relaciones Institucionales para exponer los criterios del Gobierno de Aragón sobre la reforma del Derecho de sucesiones: dio su apoyo a los partidarios de una reforma menos ambiciosa pero con argumentos que fueron compartidos también por los otros miembros de la Comisión (regulación completa de las instituciones sucesorias aragonesas, integrándolas entre sí e induciendo de ellas los principios generales y abarcando también la regulación de cuestiones conexas cuya regulación en el Código civil plantee problemas a las instituciones aragonesas), dando a entender que para el Gobierno lo importante era que en la legislatura en curso pudiera aprobarse una buena Ley de Sucesiones. Quedaban totalmente descartadas, desde luego, las pretensiones de elaborar un Código de sucesiones al estilo catalán.

La Comisión, consciente de que para alcanzar el objetivo indicado por el Gobierno –que la Comisión hace suyo– era preciso conseguir avanzar más rápidamente, acordó –en la propia sesión del 21 de mayo y ratificó en la siguiente del 11 de junio de 1997– cambiar el método de trabajo, abandonar el estudio de las disposiciones generales y encargar a uno de los miembros de la Comisión (a mí concretamente) la preparación y presentación, para el 15 de septiembre (es decir, a la vuelta del verano), de un borrador completo de lo que podría ser la futura Ley de Sucesiones, excepto en lo relativo a la fiducia, sucesión paccionada y legítimas, materias en las que finalmente se acordó utilizar los borradores que se comprometían a presentar, en el mismo plazo, los grupos de trabajo que los tenían encargados.

Para la realización del borrador que se me encargó no se formularon por escrito directrices ni orientaciones de política legislativa que debiera respetar sino que siendo conocedor, por mi condición de vocal de la Comisión, de las discusiones habidas en su seno sobre el alcance de la reforma del Derecho de sucesiones, se me exige simplemente que respete el criterio mayoritario, que no desea la elaboración de un código aragonés de Derecho de sucesiones sino el desarrollo de todas y cada una de las instituciones actualmente contempladas, con mayor o menor extensión, en la Compilación del Derecho civil de Aragón, desarrollo todo lo extenso que sea preciso para eliminar la necesidad de acudir al Derecho supletorio; además la Comisión no excluye la conveniencia de formular disposiciones generales que recojan los principios informadores de nuestro sistema sucesorio y aspira, por último, a que con la nueva regulación queden perfectamente clarificadas las relaciones con el Derecho supletorio en todas las materias en que, como tal, deba seguir rigiendo en Aragón.

A la vuelta del verano se habían terminado los borradores de fiducia y legítima y también yo había cumplido mi encargo. El borrador de sucesión paccionada se presentó algo más tarde pero a tiempo para su discusión. El debate del articulado propuesto en los indicados borradores –y de las enmiendas presentadas (en legítima había un texto alternativo)– se prolongó desde septiembre de 1997 hasta julio de 1998, en sesiones ordinarias semanales de tres horas de duración, que tenían lugar los miércoles por la tarde en el salón de reuniones del Departamento de Presidencia y Relaciones Institucionales; en la primera quincena de julio hubo dos reuniones por semana; hubo también sesiones extraordinarias (un sábado y un domingo de mayo, tres sábados y dos domingos de junio, dos sábados de julio) que tenían lugar por la mañana, de diez a trece horas, en la Delegación Territorial del Colegio de Registradores de la Propiedad.

En la sesión de 15 de julio de 1998 quedó terminado el Anteproyecto de Ley de Sucesiones por causa de muerte elaborado por la Comisión, que fue presentado al presidente de la Diputación General de Aragón el martes día 21 de julio. No obstante se convocó reunión de la Comisión para el día 19 de agosto con el fin de hacer una última revisión del texto completo de la Ley y aprobar la Exposición de Motivos que se encargó de redactar el presidente de la Comisión. Esta sesión se prolongó desde las 17 a las 21 horas del día 19, se reanudó el día siguiente a las 17 horas y no terminó hasta las 22.30 horas. Varios miembros de la Comisión habían presentado notas por escrito y los demás también llevaron a la reunión sus observaciones, verbales o escritas. Se hizo una minuciosa y completa última revisión de

todos y cada uno de los artículos sobre los que existía alguna observación o sugerencia de mejora y se aprobó, casi sin modificación alguna, la exposición de motivos preparada por el presidente de la Comisión.

2. *Tramitación parlamentaria*

El texto aprobado en esa maratoniana sesión se presentó inmediatamente al Gobierno de Aragón, que acordó su tramitación como Proyecto de Ley, sin ninguna modificación, en la primera sesión del Consejo de Gobierno celebrada a principios de septiembre de 1998. El 7 de septiembre se registra de entrada en las Cortes de Aragón. El presidente de las Cortes de Aragón, previo acuerdo de admisión de la Mesa de las Cortes en sesión celebrada el día 15 de septiembre, ordenó ese mismo día la remisión del Proyecto de Ley de Sucesiones por causa de muerte a la Comisión Institucional, la publicación en el BOCA (que tuvo lugar en el núm. 208, de 18 de septiembre) y su tramitación por el procedimiento legislativo común. El plazo para la presentación de enmiendas fue prorrogado de forma extraordinaria, por acuerdo de la Mesa de las Cortes de 23 de octubre, hasta el día 6 de noviembre de 1998.

Antes de la publicación de las enmiendas hubo una reunión informal de varios de los miembros de la Comisión (don Jesús Delgado Echeverría (presidente), don Adolfo Calatayud Sierra (secretario), don José Luis Batalla Carilla y don José Antonio Serrano García) con los representantes de los grupos políticos, más concretamente con aquellos que iban a ser ponentes en los trabajos legislativos de esta Ley, reunión en la que también estuvo presente el Excmo. señor consejero de Presidencia y Relaciones Institucionales (don Manuel Giménez Abad), que hizo la presentación. Allí los representantes de los grupos políticos, aun reconociendo lo insólito de una reunión de esas características, se mostraron conformes con que se llevara a cabo y expusieron sus puntos de vista sobre el Proyecto de Ley, en general positivos, aunque anunciaron que iban a presentar enmiendas ya que la importancia de una Ley de esta naturaleza les obligaba a estudiarla a fondo e intentar mejorarla. También dijeron que la opinión de la Comisión podría ser útil en algún momento determinado del trámite parlamentario, a lo que el presidente manifestó nuestra disposición a todo lo que estimaran oportuno.

Los grupos parlamentarios –salvo el del PP, que no formuló ninguna– presentaron 372 enmiendas, todas parciales (publicadas en el BOCA, núm. 222, de 20 de noviembre), muestra de su interés por una Ley civil de cuya importancia se muestran todos convencidos. El G.P. Socialista presentó 161, el G.P. del Partido Aragonés 36, el G.P. de Izquierda Unida de Aragón 37, el G.P. Mixto (integrado exclusivamente por los dos parlamentarios de Chunta Aragonesista) 138. Tanto por su número –en relación al de diputados– como por su motivación y calidad técnica, merecen ser destacadas las enmiendas presentadas por Chunta Aragonesista (CHA).

La Comisión Aragonesa de Derecho Civil estudió las enmiendas presentadas y consideró y así se lo hizo saber a los ponentes de la Comisión Institucional de las Cortes de Aragón, que un buen número de enmiendas (unas cien) eran perfectamente asumibles porque tien-

den a mejorar aspectos concretos o a redactar las normas con mayor claridad y precisión; otras encierran legítimas opciones de política legislativa, distintas a las acogidas en el Proyecto, pero que agotan sus efectos en sí mismas sin que, en caso de aprobarse, se altere sensiblemente el equilibrio interno de las previsiones del Proyecto ni sería necesario retocar otros artículos; en cambio la aprobación de las restantes enmiendas conllevaría modificaciones en el texto de otros artículos de la Ley o una reconsideración de su sistema interno, su coherencia con otras instituciones de la propia Ley o en general un estudio cuidadoso de las consecuencias. La Comisión Aragonesa advirtió también a la Ponencia de las erratas que había detectado en el texto del Proyecto.

La Ponencia (merecen citarse los nombres: Ángel Cristóbal Montes –PP, coordinador–, Ramón Tejedor Sanz –PSOE–, Hipólito Gómez de las Roces –Partido Aragonés–, Jesús Lacasa Vidal –IU– y Chesús Bernal Bernal –(Chunta Aragonesista (CHA))– ha actuado con gran altura de miras evitando toda tentación de sesgo partidista y aun de lucimiento personal; constituida a finales de noviembre, se reunió habilitando sesiones extraordinarias en el mes de enero, revisó con minucioso cuidado el Proyecto y aceptó buen número de enmiendas que entendía acordes con los principios y sistema del mismo, que se propuso respetar; mejoró la redacción de algunos artículos e introdujo algunas novedades de interés: se añade una Disposición Adicional que obliga al Gobierno a remitir en el plazo de un año un Proyecto de Ley que regule las particularidades fiscales de la sucesión «mortis causa» en Aragón; se añaden dos artículos que permiten testar u otorgar pactos sucesorios en cualquiera de las lenguas y modalidades lingüísticas de Aragón y, por último, se reintroduce en la sucesión paccionada el artículo 104 de la Compilación sobre efectos de la correspectividad que el Proyecto no había considerado necesario incluir. En resumen, de las 372 enmiendas presentadas por los Grupos Parlamentarios fueron aprobadas 68 enmiendas, y sobre el texto de otras 29 enmiendas se introdujeron modificaciones transaccionales en la redacción del Proyecto de Ley. El Informe de la Ponencia designada en la Comisión Institucional se publica en el BOCA núm. 240, de 8 de febrero de 1999 (corrección de errores en el BOCA núm. 241, de 10 de febrero).

El Dictamen de la Comisión Institucional, salvo la modificación introducida en la entrada en vigor ya comentada, reproduce el texto del Informe de la Ponencia (BOCA, núm. 242, de 15 de febrero). Los grupos parlamentarios mantienen para su defensa en Pleno 109 enmiendas.

Muchas de dichas enmiendas fueron retiradas en el Pleno celebrado el día 11 de febrero, en el que se debatió y votó favorablemente el Dictamen de la Comisión Institucional, de modo que sólo se defendieron las que cada Grupo consideró más relevantes desde su punto de vista sin que ninguna fuera aceptada. Considerada en su conjunto la tramitación parlamentaria puede decirse que la Ley de Sucesiones es fruto de un consenso en lo sustancial. El texto aprobado por las Cortes de Aragón se publica en el BOCA, núm. 244, de 25 febrero de 1999.

El señor diputado y catedrático de Derecho Civil don Ángel Cristóbal Montes, como coordinador de la Ponencia, intervino en el Pleno para presentar el Dictamen de la Comisión Institucional y entre otras cosas dijo que se trata de la ley más importante aprobada en Aragón en muchos siglos; elogió el trabajo de la Comisión Aragonesa de Derecho Civil y la figura de

su presidente; calificó a la Ponencia parlamentaria, formada por dos ex presidentes de la DGA, por un ex presidente de las Cortes y por dos portavoces de grupos parlamentarios, como Ponencia «de lujo»; se refirió a la tramitación un tanto heterodoxa del Proyecto de Ley porque la materia es también un poco heterodoxa; resaltó la labor de los miembros de la Ponencia a la hora de trabajar intensivamente durante los meses de noviembre, diciembre y sobre todo de enero, de vacaciones parlamentarias, en este Proyecto de Ley; finalmente manifestó que no es una ley de mayorías sino que es una ley de consenso, a la que se han incorporado un buen número de enmiendas (particularmente de la CHA), las que encajaban en el sistema que constituye el Proyecto de Ley, siendo rechazadas otras muchas por no encajar en dicho sistema. El mismo tono de consenso en lo sustancial se mantuvo por el resto de los intervinientes (ver Diario de Sesiones de las Cortes de Aragón, núm. 99, año 1999, Legislatura IV).

La Ley fue promulgada por el presidente de la Comunidad Autónoma el día 24 de febrero y publicada en el BOA, núm. 26, del día 4 de marzo de 1999, también en el BOE, núm. 72, del día 25 de marzo.

V. Contenido y principales novedades de la Ley de Sucesiones

La Ley, tras un amplio Preámbulo en que se explica con detalle el alcance de las innovaciones introducidas en el Derecho preexistente, distribuye sus 221 artículos en siete títulos, más una disposición adicional, diez transitorias, una derogatoria (del Libro II de la Compilación) y dos finales. Los títulos (divididos en capítulos y algunos de ellos en secciones) son los siguientes: I, De las sucesiones en general (arts. 1-61); II, De la sucesión paccionada (arts. 62-89); III, De la sucesión testamentaria (arts. 90-123); IV, De la fiducia sucesoria (arts. 124-148); V, Normas comunes a las sucesiones voluntarias (arts. 149-170); VI, De la legítima (arts. 171-200), y VIII, De la sucesión legal (arts. 201-221). No abarca todo el Derecho de sucesiones pero sí completa las normas legales anteriores con las necesarias o convenientes para la mayor claridad y facilidad de su aplicación, abordando materias –señaladamente en los títulos I y V– que hasta ahora sólo estaban formuladas en el Derecho supletorio.

Los 55 artículos de Derecho de sucesiones de la Compilación son derogados y sustituidos por los 221 de la nueva Ley, alcanzando así el Derecho sucesorio aragonés una extensión cuatro veces superior a la anterior. Se prescinde únicamente del testamento ante capellán y del recobro de dote y firma de dote (cuatro artículos); los 44 artículos de la Compilación sobre instituciones sucesorias aragonesas se convierten en 115, y los siete artículos de normas comunes o generales en 40; además se introducen 66 artículos de «otras materias», es decir, de materias que no estaban reguladas en la Compilación. Con ello no se elimina totalmente la necesidad de acudir supletoriamente al Código civil: unos 170 o 180 artículos de este Cuerpo legal seguirán siendo aplicables en Aragón (forma de los testamentos, legados, sustituciones, condición, término y modo, partición, etc.), porque no se ha pretendido con la reforma agotar la competencia autonómica en esta materia (todo el Derecho de sucesiones sin duda) sino regular lo que se ha entendido necesario, oportuno y acorde a las circunstancias del momento.

1. *Parte general del Derecho de sucesiones*

Tal vez la novedad que mayor trascendencia ha de tener en el futuro es precisamente el haber construido una sólida y completa parte general del Derecho de sucesiones aragonés que evitará la hasta ahora dificultosa aplicación supletoria del Código civil. En la Compilación existía una escueta regulación de cuestiones, como los modos de delación (art. 89), la capacidad para aceptar o repudiar la herencia (art. 137), la responsabilidad del heredero (art. 138), la inexistencia de obligación legal de colacionar (art. 140), la sustitución legal (art. 141) y el consorcio foral (art. 142); salvo la primera de estas cuestiones las demás ya se hallaban agrupadas –junto con la reserva de bienes (art. 139)– en el título final de la Compilación titulado «normas comunes a las diversas clases de sucesión»; pero eran normas aisladas que sólo pretendían marcar la diferencia con el alejado sistema del Código civil, dejando que fuera el intérprete el que extrajera las oportunas consecuencias de su existencia. Ahora es el legislador competente el que ha llevado a cabo la integración de las anteriores lagunas, completando y sistematizando la regulación de éstas y otras materias propias de la parte general.

Por otra parte el pacto sucesorio, modo ordinario de delación de la herencia, el testamento mancomunado y la fiducia sucesoria, que permite a todo aragonés capaz de testar encomendar a una o varias personas de su confianza («fiduciarios») que ordenen su sucesión, son fenómenos propios de nuestro Derecho; es más, el testamento mancomunado y la fiducia sucesoria tienen un papel central en nuestra vida jurídica, por lo que requieren verse también reflejados en la formulación de las disposiciones generales. En otros ordenamientos, como el del Código civil que nos sirve de Derecho supletorio, las normas generales sólo tienen en cuenta al testamento como cauce instrumental de la sucesión voluntaria, y sólo al testamento unipersonal, con proscripción del mancomunado y de la intervención normal de un tercero en la ordenación de la propia sucesión. Algo similar ocurre con la sucesión troncal, propia de nuestra sucesión legal e inexistente en el Código civil, que también debe tener reflejo al regular la responsabilidad del heredero.

a) **Disposiciones generales**

Comienza la Ley diciendo que «la sucesión por causa de muerte es la ordenación del destino de las relaciones jurídicas de una persona fallecida que no se extingan por su muerte y no estén sujetas a reglas distintas. En los pactos sucesorios algunos efectos de la sucesión *mortis causa* se anticipan a la muerte del instituyente» (art. 1.°). El precepto alude al objeto material de la sucesión por causa de muerte, a los bienes, derechos y obligaciones de una persona física que, por no extinguirse por su muerte ni estar sujetos a reglas distintas de las sucesorias, se transmiten a sus sucesores conforme a lo dispuesto por el Derecho de sucesiones. Pero nótese que al final se dice que algunos efectos de la sucesión por causa de muerte pueden producirse ya en vida de la persona que ha otorgado un pacto sucesorio «de presente».

En los siguientes artículos del capítulo primero se regulan los modos de delación (pacto, testamento y disposición de la Ley), se insiste en la amplia libertad para ordenar voluntaria-

mente la propia sucesión (por sí mismo, mediante pacto o testamento individual o mancomunado o por medio de uno o más fiduciarios) y las consecuencias que tiene la ineficacia del llamamiento voluntario (sustitución, acrecimiento, sucesión legal, etc., pero sin que desaparezcan las modalidades, limitaciones y obligaciones impuestas al primeramente designado); se definen las clases de sucesores por causa de muerte (a título universal o particular, herederos, legatarios o sucesores a título particular por disposición legal); se atiende a la dinámica de la sucesión señalando el momento y lugar de su apertura (muerte y último domicilio; también se alude a los efectos de la comoriencia de personas llamadas a sucederse), el momento de la delación (fallecimiento, cumplimiento de la condición, etc.), la adquisición de la herencia (el heredero con la aceptación, el legatario desde la delación) y la herencia yacente (regulación de la situación de la herencia desde la apertura de la sucesión hasta la aceptación).

b) **Capacidad e indignidad para suceder**

El capítulo segundo contiene una moderna y completa regulación de la capacidad e indignidad para suceder. Tienen capacidad sucesoria tanto las personas físicas, nacidas o concebidas al tiempo de la apertura de la sucesión y que sobrevivan al causante (pudiendo disponerse voluntariamente también a favor de los hijos aún no concebidos de persona determinada viva al tiempo de la apertura de la sucesión), como las jurídicas (incluso las creadas u ordenadas crear por el causante en su disposición por causa de muerte). Hay un completo elenco de causas de indignidad que cuando sean invocadas por personas que resultarían favorecidas en la sucesión, caso de declararse la indignidad del llamado y una vez declarada, privan al indigno de la herencia o legado y en su caso de la condición de legitimario, retrotrayéndose sus efectos al tiempo de la delación. El declarado indigno debe restituir los bienes de la herencia o legado con sus accesiones, frutos y rentas. Pero el que ha incurrido en causa de indignidad puede ser rehabilitado por el causante o el fiduciario que no lo tenga prohibido. La acción para declarar la indignidad caduca a los cinco años desde que el indigno haya entrado en posesión de la herencia o legado.

c) Sustitución legal

Dice el Preámbulo que «en cuanto a la sustitución legal, son conocidos los problemas y diversidad de interpretaciones que ha suscitado el artículo 141 de la Compilación. Se ha optado por mantener para todos los supuestos la denominación que recibió esta figura en 1967 (por considerarla preferible a la de representación) y reunir todas las reglas en un capítulo, el III del Título I, no sin antes comprobar por separado el funcionamiento del mecanismo sustitutorio en la sucesión voluntaria, en la legal y respecto de la legítima. De este modo, se aporta claridad en la determinación de cada uno de los supuestos y sus consecuencias, a la vez que se subraya que la sustitución legal no tiene lugar nunca en caso de renuncia o repudiación de la herencia por el llamado. El cambio legislativo en esta concreta cuestión ha dado lugar a la disposición transitoria cuarta, que se atiene a la regla general en

su apartado uno, pero admite una excepción en el segundo para supuestos en que cabe entender que el efecto sustitutorio es consecuencia, no simplemente de la ley derogada, sino de la voluntad del causante y para no contradecirla».

Ahora se dice que, salvo previsión en contrario del disponente, los descendientes de un llamado a título universal o particular o legitimario de grado preferente ocupan el lugar de éste en la sucesión o en la legítima por sustitución legal en los casos previstos en esta Ley (premoriencia, ausencia, indignidad, desheredación con causa legal o exclusión absoluta: pero no todos operan en todos los ámbitos en que puede darse la sustitución legal). También se aclara que la sustitución legal tiene lugar en la línea recta descendente pero no en la ascendente. En la colateral sólo tiene lugar en favor de los descendientes de hermanos, bien sean de doble vínculo, bien de un solo lado. Por la sustitución legal la delación en favor del sustituido o su condición de legitimario de grado preferente corresponde a su estirpe de descendientes, de modo que el sustituto o sustitutos legales ocupan el lugar que habría correspondido al sustituido si no hubiera concurrido causa de sustitución. Para que opere la sustitución legal no es preciso que el sustituto llegue a heredar al sustituido.

d) **Aceptación y repudiación de la herencia**

De la aceptación y repudiación de la herencia se ocupa el capítulo IV, pero lo dispuesto en este capítulo no afecta a lo establecido para la aceptación o renuncia de uno o varios contratantes de un pacto sucesorio que se rige, por tanto, por normas específicas. Existe libertad para aceptar o repudiar una herencia siempre que no se haga de forma parcial, a plazo o condicionalmente. Pero si una persona ha sido llamado a una misma herencia por llamamientos independientes entre sí puede aceptar por un llamamiento y repudiar por otro; lo mismo que el llamado simultáneamente como heredero y legatario puede aceptar por un concepto y repudiar por el otro; incluso el llamado a una herencia por disposición voluntaria que sin ella estuviera también llamado por disposición de la Ley, puede repudiarla por el primer título y manifestar en el mismo acto su voluntad de aceptarla como heredero legal; en otro caso si la repudia por el primer título se entiende que la ha repudiado por los dos, pero si la repudia como heredero legal y sin noticia de su llamamiento voluntario puede aceptarla todavía por éste.

A partir del artículo 137 de la Compilación y haciendo una correcta traslación de las normas y principios de la regulación de la capacidad de las personas por razón de la edad y de las relaciones entre ascendientes y descendientes de la Compilación (especialmente arts. 5, 9 y 14), dispone la nueva Ley que para poder aceptar la herencia basta ser mayor de catorce años y no estar incapacitado; pero para repudiarla los menores de edad mayores de catorce años, aunque estén emancipados, necesitan la asistencia que requiere la Compilación (de uno cualquiera de sus padres o de la Junta de Parientes). El sometido a curatela puede aceptar o repudiar la herencia con la asistencia del curador salvo si se ha establecido un régimen distinto en la sentencia de incapacitación.

En el caso de herencia deferida a menores de catorce años o a incapacitados sometidos a tutela o a autoridad familiar prorrogada o rehabilitada, corresponde aceptar o repudiar por

ellos a sus representantes legales, pero para repudiar válidamente necesitan la autorización de la Junta de Parientes o del juez. Siendo representantes legales ambos padres puede aceptar en nombre del hijo uno cualquiera de ellos, sin embargo la repudiación exige la intervención de ambos.

La aceptación y repudiación de las herencias deferidas a las personas jurídicas se rigen por las normas que específicamente les sean de aplicación y en su defecto a la aceptación se aplican las reglas relativas a los actos de administración y a la repudiación las de los actos de disposición de bienes de la persona jurídica.

Los plazos de la llamada «interpelación» se amplían y se pasa de los nueve y treinta días, que respectivamente señalan los artículos 1.004 y 1.005 del Código civil, a los treinta y sesenta días del artículo 33 de la Ley de sucesiones que dice así: «1. Transcurridos treinta días desde que se haya producido la delación, cualquier interesado podrá solicitar al Juez que señale al llamado un plazo, que no podrá exceder de sesenta días, para que manifieste si acepta o repudia la herencia. 2. El Juez apercibirá al llamado de que, si transcurrido el plazo señalado no ha manifestado su voluntad de aceptar o repudiar, se tendrá la herencia por aceptada».

La aceptación puede ser expresa o tácita y la Ley considera que hay aceptación tácita en algunos casos (donación, transmisión onerosa o sustracción de bienes de la herencia, renuncia traslativa). En cambio dice la Ley que «no se entiende aceptada la herencia por el llamado que realiza actos posesorios, de conservación, vigilancia o administración de la herencia, o que paga los impuestos que gravan la sucesión, salvo que con ellos tome el título o la cualidad de heredero. Tampoco se entiende aceptada la herencia por el llamado que renuncia gratuitamente a ella en favor de todas las personas a las que se defiere la cuota del renunciante».

La repudiación ha de ser siempre expresa «en escritura pública o mediante escrito dirigido al Juez competente». La repudiación hecha en perjuicio de los acreedores permite a éstos pedir al juez, antes de que pasen cuatro años desde la repudiación, que les autorice para aceptarla en nombre de su deudor y hacer efectivos sus créditos sobre el patrimonio hereditario.

Una institución de gran relieve dentro del Derecho de sucesiones es la conocida como «derecho de transmisión» o, mejor, como «transmisión del derecho a aceptar o repudiar», regulada sincréticamente en el artículo 1.006 del Código civil y que ahora se introduce en nuestro Derecho (art. 39) con las aportaciones técnicas sugeridas por la mejor doctrina y la necesaria referencia a la suerte del usufructo de viudedad.

e) **Responsabilidad del heredero**

Como en el artículo 138 de la Compilación –pero sin emplear la poco afortunada expresión «beneficio legal de inventario» que además podía inducir al error de creer aplicables en Aragón indiscriminadamente las normas del Código civil sobre el beneficio de inventario–, la responsabilidad del heredero, incluido el troncal, por las obligaciones del causante y los legados y demás cargas hereditarias sigue estando legalmente limitada exclusivamente a los

bienes que reciba del caudal relicto aunque no se haga inventario. Técnicamente se dice que es una responsabilidad «intra vires» y «cum viribus», si bien esto último sólo si no es aplicable el apartado 2 del artículo 40 de la nueva Ley.

Puesto que la responsabilidad es limitada y reconducible a los bienes recibidos, sin que se produzca la confusión de patrimonios en daño del heredero ni de quienes tengan derechos sobre el caudal relicto, se permite al heredero oponerse al embargo de bienes de su propio patrimonio basado en créditos contra la herencia por la vía de la tercería de dominio. Si bien a la demanda deberá acompañar necesariamente un inventario de los bienes relictos recibidos, que podrá ser impugnado por el acreedor en el mismo procedimiento.

Con relación a los bienes del caudal relicto los acreedores de la herencia gozan de preferencia sobre los legatarios y ambos sobre los acreedores personales del heredero. Pero cuando el heredero deba responder con su patrimonio personal del valor de lo heredado (supuestos del artículo 40.2) los acreedores hereditarios y legatarios concurrirán sin preferencia con los acreedores particulares del heredero.

f) **Colación y partición**

El capítulo sexto, a diferencia de los otros capítulos de este título, no agota la materia de la que trata sino que se limita a los aspectos que ha parecido estrictamente necesario regular por la incidencia de la mayor libertad civil de los aragoneses, la distinta regulación de la capacidad de obrar y la responsabilidad siempre limitada de los coherederos por las deudas hereditarias.

La colación de liberalidades, como operación particional, sigue descansando únicamente en la voluntad del disponente, que puede ordenarla en el título de la propia liberalidad o en pacto sucesorio o testamento; también puede dispensarla con posterioridad. No procede, pues, por ministerio de la Ley, que se limita a aportar breves reglas para cuando, en efecto, la voluntad de los particulares haya ordenado su práctica sin indicar otras.

De la partición propiamente dicha se regula con detalle la solicitud e intervención de menores de catorce años o incapacitados, así como la de menores mayores de catorce años, dada la frecuencia de estas situaciones en la vida jurídica y la conveniencia de la mayor claridad y seguridad en el modo de operar en ellas. También se atiende a las prohibiciones de partir y los pactos de indivisión, limitándolos temporalmente –pero de forma más generosa que el Código civil–, y a la partición practicada por el causante o su fiduciario admitiendo que pueda estar referida incluso a la sucesión legal.

En sección aparte recibe atención pormenorizada y acorde con los principios aragoneses de la responsabilidad del heredero el pago de las deudas hereditarias por los coherederos, tanto antes como después de la partición, los derecho de los acreedores y la acción de regreso entre coherederos.

g) **Consorcio foral**

Dice el Preámbulo que «el “consorcio foral”, reintroducido en la Compilación de 1967 tras vencer algunas dudas, es mantenido en esta Ley en sus rasgos básicos, pero añadiendo

precisiones inspiradas en las necesidades de la práctica tanto en la previsión de los hechos que lo originan como en la determinación de sus efectos. En particular, parece llamada a tener frecuente aplicación la permisión de separación de un consorte por el sencillo medio de declarar su voluntad en escritura pública, con lo que tendrían fácil solución algunas situaciones indeseadas puestas de relieve por algunos autores».

2. *Las sucesiones voluntarias*

La presente Ley incorpora en su título II, en lo sustancial, la regulación de la sucesión paccionada contenida en la Compilación, que ha servido incluso de referencia a otros legisladores, ampliando formalmente el ámbito de los pactos al no vincularlos en ningún caso al otorgamiento de capítulos matrimoniales, a la vez que la enriquece con nuevos desarrollos más pormenorizados. Se distingue, en concreto, la institución a favor de contratante, que puede ser «de presente» o «para después de los días», la institución recíproca, el pacto a favor de tercero y los pactos de renuncia.

El título III, «De la sucesión testamentaria», se abre con unas disposiciones generales condicionadas, en buena medida, por el reflejo que necesariamente proyecta sobre ellas la figura del testamento mancomunado. Sin atender a esta modalidad testamentaria, que es en la práctica con mucho la más común, no puede normarse convenientemente en nuestro Derecho ni la capacidad, ni las formas, ni la interpretación de los testamentos. Por lo demás se han introducido previsiones sobre número y capacidad de los testigos testamentarios para cuando sea necesaria su intervención, manteniendo la regla de principio contraria a esta necesidad vigente desde 1985.

No ha parecido necesario mantener la figura del testamento ante capellán a pesar de sus notables raíces históricas y del apego que le profesan muchos foralistas. Su utilidad es hoy muy limitada, suscita algunos reparos en el terreno de la seguridad jurídica y sería muy difícil, cuando no imposible, cohonestarlo plenamente con el principio constitucional de no discriminación por razón de religión.

Los artículos específicamente dedicados al testamento mancomunado no son muchos pero todos ellos contienen alguna novedad (arts. 99 a 104). La más aparente es la que admite el otorgamiento de estos testamentos por cualesquiera dos personas, «sean o no cónyuges o parientes», mientras la Compilación exigía la condición de cónyuges.

La doctrina de la invalidez de los testamentos tiene contornos muy borrosos en el Código civil dada la ausencia de un régimen legal propio y el recurso necesario, pero no plenamente satisfactorio, a las normas dictadas para los contratos en este Cuerpo legal. Por ello ha parecido útil distinguir en esta Ley diversas clases de invalidez de los testamentos y de las disposiciones testamentarias y las consecuencias de cada una de ellas con indicación de las correspondientes acciones.

La fiducia sucesoria, objeto del título IV, es un instrumento al servicio de la ordenación de la sucesión de quien ya ha fallecido que tiene notorio arraigo y frecuente uso entre nosotros. De manera similar a lo que se ha hecho en el testamento mancomunado, tampoco para

el nombramiento de fiduciario se requiere la condición de cónyuge ni vínculo de parentesco. Se declara de la manera más terminante que, a todos los efectos legales, la delación de la herencia no se entenderá producida hasta el momento de la ejecución de la fiducia o de la extinción de la misma y se atiende con detalle a algunos problemas que la práctica venía señalando, muy en particular los relativos a la administración y disposición de los bienes durante el tiempo en que la herencia está pendiente de asignación y por tanto necesariamente yacente. Se han puesto límites temporales a esta situación señalando plazo de caducidad al fiduciario para el cumplimiento de su encargo, si bien, en atención a una realidad muy arraigada, para cuando el único fiduciario nombrado sea el cónyuge del causante su nombramiento se entenderá hecho de por vida y podrá ejecutar el encargo en su propio testamento.

El título V, «Normas comunes a las sucesiones voluntarias», tiene, en un ámbito más limitado, función similar a la del Primero en el ámbito total del Derecho de sucesiones. Se perfilan las figuras del heredero y del legatario así como algunas de sus modalidades, se aportan reglas supletorias o interpretativas de las disposiciones voluntarias y se atiende a algunos otros aspectos en que cabría dudar sobre el alcance de la libertad de los otorgantes. Para todo ello se han tenido en cuenta como precedentes ciertas normas contenidas en los proyectos aragoneses anteriores al Apéndice de 1925. El derecho de acrecer se considera únicamente basado en la voluntad del disponente al otorgar llamamientos conjuntos siguiendo la tradición doctrinal aragonesa; tradición asimismo determinante de la regla que permite al legatario de cosa cierta y determinada existente en la herencia tomar posesión de ella por sí mismo y conseguir su inscripción, siendo inmueble, en el Registro de la Propiedad. Se recoge también la exclusión de la reserva legal de bienes (a la que tanto el Apéndice como la Compilación hubieron de referirse para rechazar la aplicación del Código civil), que sólo tiene lugar por expresa determinación voluntaria que señale sus reglas.

3. *La legítima*

El título VI está dedicado a la legítima. Se han mantenido los rasgos fundamentales del sistema legitimario histórico en la forma en que se plasmó en la Compilación, con algunos retoques favorables a la mayor libertad de disponer y una pormenorizada regulación que evite la injerencia de normas del Código civil que, en esta materia aún más que en otras, corresponden a un sistema radicalmente distinto. Por tanto la legítima, como límite de la libertad de disponer de que gozan los aragoneses, sigue siendo legítima colectiva a favor de los descendientes, no hay más legitimarios que ellos y el causante puede con la misma normalidad tanto dejar los bienes a uno solo de ellos (obviamente también al nieto viviendo el hijo) como distribuirlos en forma tendencialmente igualitaria, todo ello según su criterio. La innovación más visible consiste en la reducción de la porción legitimaria a la mitad del caudal en lugar de los dos tercios en que consistía con anterioridad.

Se ha evitado el concepto de «legítima formal», una novedad de la Compilación que no parece haya podido cumplir la función sistematizadora y de auxilio a la interpretación que

cabía esperar de ella. No hay, por tanto, un deber de nombrar o mencionar a ningún legitimario en el acto de disposición *mortis causa*. La preterición se ha regulado de acuerdo con la que se entiende debe ser su función propia en nuestro Derecho, que es evitar que un legitimario de grado preferente quede excluido de la herencia sin haberlo querido así el causante, como consecuencia de que éste, al disponer, desconocía la existencia del legitimario o su condición de tal, en particular por haber nacido después, creer el causante que había fallecido o desconocer que era descendiente suyo. En estos casos el legitimario preterido tiene derecho a una porción en el caudal relicto igual a la del menos favorecido por el causante, salvo que preterido haya sido el único o todos los legitimarios de grado preferente, caso en que se produce la delación abintestato de todo el caudal relicto a no ser que haya sido designado heredero o legatario algún otro descendiente. Pero cuando la preterición sea intencional –cosa que además se presume– ningún derecho o acción específicos nacen para el así excluido por la omisión de toda atribución y mención a su favor. Mención, por lo demás, que para ser suficiente a efectos de evitar la preterición basta en cualquier parte o cláusula del testamento o escritura, aun sin disposición alguna o exclusión expresa.

Puesto que en el Derecho aragonés se ha podido, desde hace siglos, excluir de la herencia a alguno o algunos de los hijos sin más que dejarles, acaso, la manda simbólica de los famosos cinco sueldos o fórmulas similares, ya se comprende el muy distinto y limitado juego que la desheredación propiamente dicha ha tenido en nuestra vida jurídica. Es de suponer que se seguirá manteniendo en tan estrechos límites pues sólo parece tener sentido práctico cuando el causante quiere excluir de la herencia a todos o al único descendiente, finalidad que no podrá lograr si no concurre y en su caso se prueba, alguna de las causas tasadas para ello. Sólo por este camino se puede llegar al excepcional resultado de la extinción de la legítima colectiva.

Junto a la desheredación con causa legal se regula con detalle la exclusión voluntaria de descendientes. Se mantiene el derecho de alimentos pero con algunas precisiones y restricciones.

4. *La sucesión legal*

Para el caso de que falte, total o parcialmente, la ordenación voluntaria de la sucesión, tiene lugar la «sucesión legal», objeto del título VII. Se considera preferible hablar de «sucesión legal» en lugar de sucesión intestada o abintestato, teniendo en cuenta la posible existencia de los pactos sucesorios. La regulación es formalmente completa, sin remisiones al Derecho supletorio, con pocas variaciones respecto del Derecho ya vigente pero con desarrollo más detallado que facilite su aplicación. Naturalmente se ha conservado la sucesión troncal, calificada expresamente como universal. Sus normas, aunque con otra formulación, no distan mucho de las anteriores aunque limitando algo los supuestos. Para cuando proceda la previsión sobre su constancia en las declaraciones de herederos abintestato facilitará hacer valer sus derechos a los herederos troncales. Se ha prescindido del recobro de dote y firma de dote por el total desuso de estos institutos pero se mantiene el de liberalidades

hechas a favor de descendientes o hermanos. Se mantiene el llamamiento a favor de la Comunidad Autónoma en defecto de toda otra persona llamada a la sucesión, tal como determinó la Ley 4/1995, de 29 de marzo, así como el llamado Privilegio del Hospital de Nuestra Señora de Gracia o Provincial de Zaragoza en atención a lo razonable de esta tradición secular.

VI. **La Ley de Sucesiones, la Compilación y el Código civil**

Antes de la entrada en vigor de la Ley de Sucesiones por causa de muerte el Derecho civil de Aragón estaba constituido sólo por las disposiciones de la Compilación (integradas con la costumbre y los principios generales en los que tradicionalmente se inspira su ordenamiento jurídico). La Ley de Sucesiones ha derogado los artículos 89 a 142 de la Compilación, por lo que ahora son dos las leyes que tienen como objeto principal el Derecho civil aragonés. Esta circunstancia ha propiciado la oportunidad para la modificación del título preliminar de la Compilación (arts. 1 a 3) con la finalidad de expresar con mayor rigor y justeza el sistema de fuentes del Derecho civil de Aragón tras los cambios operados por la Constitución y el Estatuto de Autonomía.

Siguen vigentes –sin que la Ley de Sucesiones haya introducido expresamente modificaciones en ellas– los normas contenidas en los libros I («Derecho de la persona y de la familia»), III («Derecho de bienes») y IV («Derecho de obligaciones») de la Compilación, que en su mayor parte fueron promulgadas por la Ley estatal de 8 de abril de 1967.

En el Preámbulo de la nueva Ley se dice que «la Ley de sucesiones por causa de muerte convivirá, al menos durante algún tiempo, con la vigente Compilación del Derecho civil de Aragón (exceptuados sus artículos 89 a 142, ahora derogados). Ningún problema especial deriva de ello, pues una y otra ley forman, sustantivamente, el mismo Cuerpo legal del Derecho civil de Aragón. Como es obvio, la Ley de sucesiones se apoya en las normas compiladas a la vez que contribuye a su interpretación. Así, cuando algún precepto de la presente Ley (como de cualquiera otra, por lo demás) exige la mayoría de edad, por ejemplo para otorgar pactos sucesorios, para otorgar testamento ológrafo o para ser fiduciario, naturalmente entiende referirse a la mayoría de edad del Derecho aragonés, hoy regulada en un punto fundamental en el artículo 4.° de la Compilación, que hace mayores de edad a todos los efectos a quienes han contraído matrimonio, aun antes de cumplir los dieciocho años. Por otra parte, artículos como el 31 y el 51 de la presente Ley (capacidad de las personas físicas para aceptar o repudiar, partición con menores de catorce años o incapacitados) se entienden como concreción de las normas y principios de la Compilación sobre capacidad por razón de edad, relaciones entre ascendientes y descendientes y relaciones parentales y tutelares, que resultan así potenciados y de más segura aplicación también en algunos supuestos no claramente previstos».

Pero además, en cuanto Ley posterior a la Compilación, la Ley de Sucesiones obliga a una reinterpretación de sus preceptos para evitar toda posible contradicción o falta de armonía con la nueva Ley; la nueva interpretación de los preceptos de la Compilación puede descu-

brir la existencia de algún precepto que ha quedado vacío de contenido (art. 22 Comp.) o que ha sido parcialmente derogado de forma tácita (art. 27 Comp.); la remisión del artículo 149.3 Comp. al 132 hay que entenderla hecha, ahora, al correspondiente artículo de la Ley de Sucesiones.

El Código civil ya no es expresión de un Derecho común de cuyo sistema el aragonés (como los demás civiles autonómicos) forme parte. El Código civil contiene normas de procedencia estatal que, salvo en las materias (como las formas del matrimonio) que sólo son de competencia exclusiva del Estado, tienen la función de Derecho supletorio respecto de las emanadas del legislador aragonés. Es, por tanto, la norma aragonesa autonómica la que determina directa o indirectamente, ampliando, restringiendo o condicionando, la aplicación de los preceptos del Código en las materias regidas por el Derecho civil aragonés. Esto es lo que ha querido expresar el nuevo artículo 1.2 de la Compilación al decir que el «Derecho civil general del Estado se aplicará como supletorio sólo en defecto de normas aragonesas y de acuerdo con los principios del Derecho aragonés».

La Ley de Sucesiones no ha tratado de excluir totalmente la aplicación del Código civil en materia de sucesiones dado que su finalidad no ha sido elaborar un código completo de Derecho de sucesiones para Aragón; al contrario –como dice el Preámbulo–, la Ley no pretende agotar o llegar al límite de la competencia autonómica en esta materia (todo el Derecho de sucesiones), sino regular lo que entiende necesario, oportuno y acorde a las circunstancias del momento. Fundamentalmente para aclarar, desarrollar y profundizar el Derecho vigente, partiendo de las instituciones reguladas en la Compilación, completadas sus normas con otras que perfilan su alcance, hacen más segura su aplicación o atienden a aspectos necesitados de nuevas previsiones. También dotando al conjunto de un marco de normas generales en el que las concretas instituciones encuentren su acomodo natural y armónico, contribuyendo así a que el Derecho civil de Aragón aparezca a los ojos de todos como el Derecho civil común y general en Aragón.

El resultado de la reforma, al haber desarrollado y completado notablemente el sistema sucesorio aragonés, es que gran número de preceptos de Derecho de sucesiones del Código civil ya no son aplicables supletoriamente, bien porque no armonizan con las normas y los principios del Derecho aragonés o dificultan la aplicación o desarrollo de sus instituciones propias, bien porque han sido introducidos en la Ley aragonesa preceptos análogos y, en ocasiones, idénticos.

No obstante es todavía grande el espacio que esta Ley deja a las normas sucesorias del Código civil en concepto de Derecho supletorio: así, por ejemplo, son de aplicación supletoria los artículos 676 a 736 sobre la forma de los testamentos (menos los relativos a los testigos –681 a 683– e idioma del testamento –684–), testamento ológrafo (menos el 688.1), testamento abierto, testamento cerrado, testamento militar, testamento marítimo, testamento hecho en país extranjero (menos el 733); artículos 774 a 789 sobre sustituciones (menos el 782), artículos 790 a 805 sobre la institución de heredero y del legado condicional o a término (menos los 793.1 y 794), los artículos 858 a 891 sobre mandas y legados (menos los 881, 885 y 887), los artículos 892 a 911 sobre albaceas o testamentarios, los

artículos 1.051 a 1.081 sobre partición de la herencia (menos los artículos 1.051, 1.052, 1.056, 1.058 y 1.060).

Para finalizar no debe olvidarse que el Derecho aragonés es uno de los Derechos civiles que hoy coexisten en España en plano de igualdad; además del Código civil existen otros Derechos civiles territoriales en Cataluña, Navarra, Baleares, País Vasco y Galicia, todos ellos con un ámbito de aplicación limitado. Esta pluralidad de legislaciones civiles hace necesaria la existencia de criterios para determinar a qué españoles y en qué territorios se aplica cada una de ellas. La regla general es que la ley personal correspondiente a los españoles es la determinada por su vecindad civil. Dicha ley rige la capacidad y el estado civil, los derechos y deberes de familia y la sucesión por causa de muerte (arts. 16 y 9.1 Cc.). Pero la vecindad civil es un dato muy difuso que se modifica automáticamente por la residencia continuada de diez años en una región con diferente Derecho civil sin declaración en contrario durante ese plazo (art. 14 Cc.). En particular la sucesión por causa de muerte de un español se rige por la ley de la vecindad civil del causante en el momento de su fallecimiento, cualesquiera que sean la naturaleza de los bienes y el territorio o país donde se encuentren. Sin embargo las disposiciones hechas en testamento y los pactos sucesorios ordenados conforme a la Ley de la vecindad civil del testador o del disponente en el momento de su otorgamiento conservarán su validez aunque sea otra la Ley que rija la sucesión, si bien las legítimas se ajustarán, en su caso, a esta última (art. 9.8 Cc.).

Orientación bibliográfica

La principal fuente de información sobre la Ley de Sucesiones en este momento es ella misma y su magnífico Preámbulo; también he utilizado y citado un trabajo todavía inédito de Jesús Delgado Echeverría, *El Derecho civil de Aragón. Introducción*.

Al hablar de la importancia del Derecho civil en la formación de la identidad aragonesa aludo al siguiente estudio de Jesús Delgado Echeverría: «¿Es el Derecho la esencia del ser aragonés?», en *El ser aragonés. Actas del Simposio, Jornadas, Congreso sobre el ser aragonés*, director Agustín Ubieto, El Justicia de Aragón e Ibercaja, Zaragoza, 1992.

De capital importancia para conocer la nueva política legislativa de la Comunidad Autónoma, pero también para comprender los antecedentes y la situación actual del Derecho civil aragonés, es la «Ponencia general elaborada por la Comisión Aragonesa de Derecho Civil (Decreto 10/1996, de 20 de febrero): Objetivos y método para una política legislativa en materia de Derecho civil de Aragón», está publicada en la *Revista de Derecho Civil Aragonés* (RDCA), 1996-2.

De los trabajos de la Comisión Aragonesa de Derecho Civil da resumida noticia Adolfo Calatayud Sierra (secretario de la misma) en los números de la *RDCA* correspondientes a 1997 y 1998. También son obra suya las completas y excelentes *Actas* de las sesiones de la Comisión.

La empresa multinacional en el valle medio del Ebro: una propuesta de clasificación

Por **Pablo Lozano Chavarría**
Universidad de Zaragoza

Este trabajo ha contado con la financiación de un Proyecto de Investigación de la C.I.C.Y.T., SEC 96-0524.

El autor quiere agradecer profundamente el apoyo de todas las empresas que han colaborado en este trabajo y en particular a todas aquellas personas que cedieron parte de su tiempo a la resolución del cuestionario. Este agradecimiento se extiende a Carmen López Pueyo por los comentarios y sugerencias realizadas a versiones preliminares de este trabajo.

Resumen

La localización de una determinada empresa multinacional (EMN) en una región es una fuente de riqueza y empleo al que todos los políticos quieren tener acceso. Sin embargo las EMNs son muy diferentes entre sí, siendo, por tanto, sensibles a diferentes factores a la hora de localizarse en un lugar determinado. La clasificación de estas empresas puede ayudar a entender mejor estas diferencias. El objetivo de este trabajo es analizar los tipos de EMNs que existen en el Valle Medio del Ebro (VME) y examinar sus diferentes comportamientos. Para ello se partirá de una encuesta realizada a la población de este tipo de empresas en el VME. La taxonomía se diseñó a partir de dos variables que formaron cuatro tipos de EMNs. Por un lado la estrategia comercial de la empresa, que diferenciaba entre empresas exportadoras y orientadas al mercado nacional. Por otro lado el tipo de bien producido, ya sea un producto final o intermedio. De la unión de ambas variables se definen cuatro grupos: EMNs orientadas a consumidores españoles, EMNs orientadas a empresas localizadas en España, EMNs orientadas a consumidores extranjeros y EMNs orientadas a empresas localizadas en el extranjero. Para examinar sus divergencias se utilizó el test de la Chi-cuadrado y el Análisis de correspondencias.

Palabras clave: Empresa multinacional, inversión extranjera directa, Valle Medio del Ebro, Clasificación.

1. Introducción

Uno de los principales objetivos de los gobiernos de los diferentes países o regiones es la atracción de empresas multinacionales (EMNs) a su territorio por los importantes efectos directos e indirectos que éstas tienen sobre el crecimiento económico de la región. Esto hace que los gobiernos se comporten como oferentes de un producto –su territorio– dirigido a unos demandantes –las empresas– que aspiran a consumir el primero. En este mercado, como en cualquier otro, los demandantes van a tener diferentes gustos y los oferentes van a ofrecer diferentes productos. Sin embargo las medidas políticas llevadas a cabo para atraer EMNs parecen no tener en cuenta esta heterogeneidad ya que como norma se utilizan instrumentos de carácter general.

Este estudio se propone captar las divergencias que existen entre diferentes tipos de EMNs mediante la propuesta de una clasificación de estas empresas que ayude a entender mejor sus diferentes comportamientos. El objetivo es que la taxonomía incluya en su estruc-

tura el mayor número de factores relacionados con estas empresas. Por esta razón se han introducido los elementos más importantes del paradigma ecléctico de Dunning (1977): ventajas de propiedad, de internalización y de localización [1].

El trabajo seguirá el siguiente esquema. En primer lugar se realizará la propuesta de clasificación de las EMNs. A continuación se presentan los datos que han sido utilizados en el análisis. En tercer lugar se aplica la taxonomía a nuestros datos, centrándonos en los principales aspectos de localización y comportamientos estratégicos de estas empresas. Para ello se utiliza el test de la Chi-cuadrado y el análisis de correspondencias simple. El trabajo termina con un apartado de resultados y conclusiones.

2. **Revisión teórica**

Los intentos de clasificar a estas empresas han sido muy numerosos y surgen en el seno y como apoyo de las grandes líneas teóricas que analizan el fenómeno de la Inversión Extranjera Directa (IED). En este apartado se señalarán las propuestas que han tenido mayor relevancia, realizando su análisis a partir de las diferentes escuelas.

Una de las primeras clasificaciones realizadas sobre los diferentes tipos de EMN fue la propuesta por Caves (1982), quien basando sus explicaciones en la organización de **la empresa** señala tres tipos: EMNs de *integración horizontal*, EMNs de *integración vertical* y EMNs *diversificadas*.

Las EMNs organizadas en *integración horizontal* producen en sus filiales los mismos tipos de bienes que en su país de origen. La posesión de unos determinados activos intangibles justifica este comportamiento. En oposición a la integración horizontal está la organización en *integración vertical*. Este tipo se presenta cuando las diversas actividades de las empresas se localizan en diferentes países, especialmente las relacionadas con materias primas y el suministro de *inputs*. Los motivos que conducen a las EMNs a organizar verticalmente su producción están muy relacionados con la incertidumbre. El tercer tipo de EMNs es el que Caves denomina de *diversificación conglomerada*. Según el autor son las menos comunes de todas y su objetivo es diversificar el riesgo tanto en el producto como en el espacio geográfico.

Desde un punto de vista **macroeconómico** Kojima (1973) realiza una propuesta basada exclusivamente en el factor *estrategia comercial* que divide las EMNs en dos grandes grupos: las *EMNs orientadas al comercio*, quienes aprovechan las ventajas comparativas que el país receptor ofrece en determinados sectores, en los que el país de origen de la inversión está perdiendo ventaja, y las *EMNs sustituidoras de importaciones*, aquellas que efectúan IED en sectores en los que poseen ventajas oligopolistas con el objetivo principal de producir para el mercado en el que se establecen y así mantener su poder de mercado en el ámbito internacional.

A partir de la **competencia oligopolista** Knickerbocker (1973) divide las EMNs en dos tipos: las *EMNs agresivas* y las *EMNs defensivas*. Las *EMNs agresivas* surgen por la pose-

sión de una determinada ventaja competitiva que va a permitir a las empresas ser más competitivas e invertir en el extranjero. Mientras las *EMNs defensivas* pertenecen a mercados oligopolistas e invierten en el extranjero cuando observan que un competidor se establece en un nuevo mercado.

También desde una perspectiva de la competencia empresarial, pero centrándose en **la competencia tecnológica**, han surgido diversas propuesta de clasificación. Referidas a las EMNs destacan dos [2]. La primera de ellas se refiere a la propuesta de Molero y Buesa (1993) para el caso español. Los autores analizan el comportamiento tecnológico de las filiales de empresas alemanas en España proponiendo tres tipos de EMNs: aquellas que no realizan ningún tipo de actividad de I+D, las que llevan a cabo actividades de I+D a más alto nivel, dirigidas generalmente al desarrollo de nuevos productos, y por último aquellas empresas que se encuentran en una posición intermedia y que llevan a cabo actividades de I+D generalmente de adaptación. Recientemente Archibugi y Michie (1997) han realizado una nueva propuesta de taxonomía sobre la globalización de la actividad tecnológica. Señalan tres tipos de procesos de globalización. El primero lo denominan *la explotación global de la tecnología* y se refiere al deseo de las empresas de explotar sus innovaciones en el extranjero. El segundo, la *colaboración tecnológica global*, se refiere a la necesidad de las empresas de realizar proyectos conjuntos de investigación. Al último proceso lo denominan *generación global de tecnología*, es decir, aquél que se refiere a la globalización de la producción de tecnología.

Los autores relacionados con **la teoría sobre estrategias de globalización** han sido los que más se han preocupado por clasificar el comportamiento de las EMNs. Sus múltiples clasificaciones se refieren principalmente a los papeles que la filial puede tener dentro del grupo empresarial y a las relaciones entre la matriz y las filiales. A grandes rasgos y salvando las matizaciones realizadas por cada autor [3], se pueden definir tres tipos de estrategias de las EMNs. El primer tipo de EMNs, utilizando la terminología utilizada por Bartlett (1986), son las de *organización multinacional*, aquellas que compiten en cada país de forma autónoma. El segundo tipo sigue una *organización global*, donde cada filial se especializa en alguna de las actividades de la cadena de valor de la empresa. El último tipo son las de *organización transnacional*. En ellas se realizan muchas de las actividades de la empresa pero se sigue manteniendo una alta coordinación de actividades entre las filiales del grupo.

J.H. Dunning (1993), precursor del **paradigma ecléctico**, a la hora de clasificar a las EMNs se centra en los diferentes motivos que se plantean éstas al invertir en un país foráneo. Extendiendo la propuesta realizada por Behrman (1972), Dunning clasifica la EMN en: *buscadoras de recursos naturales*, ya sean de recursos naturales físicos, de mano de obra barata, de técnicas o capacidades propias de una localización; *buscadoras de mercados*, *buscadoras de una producción más eficiente*, tanto mediante el aprovechamiento de las diferencias que existen en los países como por los beneficios que se obtienen de las economías de escala, economías de alcance y diversificación de riesgo, y por último las *busca-*

doras de activos estratégicos, cuyo objetivo es adquirir activos de otras empresas extranjeras para poder así mantener e incrementar su competitividad internacional.

Sintetizando las taxonomías analizadas pese a su utilidad y validez sufren dos tipos de limitaciones que impiden clasificar a las EMNs localizadas en España desde un análisis global de su comportamiento. Por un lado, algunas proposiciones son básicamente teóricas y difíciles de aplicar empíricamente a partir de los datos de los que disponemos, como son las propuestas de Caves (1982), Knickerbocker (1973) o Dunning (1993). Por otro lado las propuestas se refieren en ocasiones a aspectos específicos de la empresa, como la capacidad tecnológica (Buesa y Molero, 1993), la estrategia de globalización (Bartlett, 1986; Porter, 1986), o la estrategia comercial (Kojima, 1973), dejando fuera del estudio otros aspectos significativos de las empresas.

3. **Una propuesta de clasificación**

Nuestro objetivo es, por lo tanto, encontrar hechos que nos permitan discriminar entre EMNs, que se puedan aplicar a nuestros datos y en los que se puedan recoger los aspectos más importantes de la configuración de ventajas OLI expuesta por Dunning (1977), introduciendo, por tanto, particularidades de competitividad, internalización, localización y aspectos estratégicos de las empresas.

Se han elegido dos variables a partir de las cuales se pueden definir cuatro tipos de EMNs. La primera de ellas se refiere al *destino geográfico de la producción de la EMN*. Esta variable sobre la estrategia comercial distingue dos tipos de EMNs. Por un lado aquellas que dirigen su producción principalmente al mercado del país donde se establece la filial. Por otro lado aquellas EMNs que destinan su producción primordialmente a la exportación. La elección de esta variable se justifica por la perfecta discriminación que produce desde el punto de vista de los aspectos de localización y estratégicos de las EMNs. Así se parte de la hipótesis de que las EMNs que destinan sus productos mayoritariamente al mercado donde se establecen van a verse interesadas por factores de localización de demanda, como el tamaño del mercado, su crecimiento, la posibilidad de adaptar sus productos a éste, etc. Por otro lado las EMNs que se establecen en un determinado país pero que dedican su producción mayoritariamente a la exportación se ven atraídas, desde el punto de vista de la localización, por factores de oferta que mejoran la eficiencia de su producción, como son la cualificación del capital humano, su productividad, su coste, infraestructuras, etc.

La segunda variable elegida ha sido el *tipo de producto fabricado por la EMN*. Ésta permite discriminar las empresas entre aquellas que fabrican productos finales destinados a consumidores y aquellas que fabrican productos intermedios dirigidos a otras empresas. La elección de esta variable permite recoger las diferencias que existen entre las EMNs en cuanto a las ventajas de propiedad e internalización. La discriminación se fundamenta en la hipótesis de que las EMNs que producen bienes finales destinados a consumidores van a basar su competitividad en factores de diferenciación de producto o canales de distribu-

Cuadro 1
PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMNs

ESTRATEGIA COMERCIAL	ESPAÑA	EMNs orientadas a consumidores españoles	EMNs orientadas a empresas localizadas en España
	EXTRANJERO	EMNs orientadas a consumidores extranjeros	EMNs orientadas a empresas en el extranjero
		PROD. FINALES	PROD. INTERMEDIOS
		TIPO DE PRODUCTO	

ción. Mientras aquellas que producen bienes intermedios, destinados a otras empresas, descansan sus ventajas en factores de calidad, costes o innovación.

De este modo cruzando ambos comportamientos podemos dividir a las EMNs en cuatro grupos: EMNs orientadas a consumidores españoles, EMNs orientadas a empresas que están localizadas en España, EMNs orientadas a consumidores extranjeros y EMNs orientadas a empresas establecidas en el extranjero.

Esta clasificación tiene en alguna medida relación con las clasificaciones propuestas por otros autores. La metodología de la clasificación ofrecida es similar a la utilizada en las clasificaciones surgidas de las teorías de dirección estratégica. A su vez la variable *estrategia comercial*, que divide a las empresas en domésticas y exportadoras, es similar a la utilizada por Kojima (1973), y va a reflejar, como él señalaba, las ventajas de localización y de competitividad del país receptor y de la EMN respectivamente. Por otro lado la variable *tipo de producto*, que clasifica a las empresas en productoras de bienes finales e intermedios, tiene cierta similitud con la clasificación propuesta por Archibugi *et al.* (1991), en la que tenía en cuenta este hecho para clasificar a las empresas de diferentes sectores industriales según su capacidad innovadora [4]. Además la fabricación de productos finales o intermedios puede tener una relación con la organización de la empresa en integración vertical u horizontal. Por último la variable *estrategia comercial* recoge en sí misma qué factores de localización son más relevantes para las empresas y qué tipo de estrategias van a seguir. Mientras la variable *tipo de producto* introduce aspectos de la competitividad e internalización de la empresa, introduciendo así en sus variables la esencia del paradigma ecléctico de Dunning.

Cuadro 2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMNs EN EL VALLE MEDIO DEL EBRO

Sector	*N.° EMNs*	*Porcentaje*
Metales básicos	3	3,4
Productos minerales no metálicos	7	8
Química	6	6,8
Productos metálicos	2	2,3
Maquinaria y equipo mecánico	9	10,2
Material de oficina	0	0
Maquinaria y material eléctrico	6	6,8
Material electrónico	5	5,7
Vehículos de motor	14	15,9
Instrumentos de precisión	0	0
Textil	1	1,1
Productos alimenticios	15	17
Madera	2	2,3
Papel	2	2,3
Caucho y plástico	13	14,8
Otras manufacturas	3	3,4
TOTAL	88	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EVME.

4. Los datos

El estudio del comportamiento de las empresas multinacionales en el valle medio del Ebro parte de una *encuesta realizada a todas las empresas multinacionales localizadas en el VME* (EVME), partiendo de datos suministrados por el Ministerio de Industria y las Cámaras de Comercio de las tres comunidades autónomas analizadas. El cuestionario constaba de veinticinco preguntas, divididas en cinco secciones; preguntas de carácter general, sobre la capacidad tecnológica de la empresa, la competitividad y comercio, los factores de localización y sobre el capital humano. Las encuestas fueron realizadas por correo con aviso telefónico previo y para datos de 1994.

Se obtuvo, tras una fase de depuración, respuesta de ochenta y ocho de estas empresas, lo que supone un 54,6 % de la población objeto de estudio. Dentro de cada comunidad autónoma el grado de contestación fue el siguiente: cuarenta y cinco empresas en Aragón (54 %), treinta y nueve empresas localizadas en Navarra (52 %) y cuatro empresas establecidas en La Rioja (33 %).

La distribución sectorial de estas empresas está reflejada en el cuadro 2, donde se puede observar cómo son los sectores de maquinaria y equipo mecánico, vehículos de motor, pro-

Cuadro 3
ORIGEN GEOGRÁFICO DE LA INVERSIÓN

Países	*N.° EMNs*	*%*
Francia	23	27,7
Alemania	18	21,7
Estados Unidos	11	13,3
Bélgica	6	7,2
Reino Unido	6	7,2
Países Bajos	5	5,7
Suiza	3	3,6
Suecia	3	3,6
Italia	2	2,4
Resto de Europa	3	3,6
Resto del mundo	3	3,6
TOTAL	83	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EVME.

Cuadro 4
DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS DE LAS EMNS DEL VME

Trabajadores	*N.° EMNs*	*%*
1-20	6	6,8
21-50	19	21,6
51-100	18	20,5
101-200	20	22,7
201-500	18	20,5
Más de 500	7	8
TOTAL	88	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EVME.

ductos alimenticios y caucho y plástico, aquellos donde se han concentrado en mayor medida este tipo de empresas.

Desde el punto de vista de los países de origen de la inversión. Estas empresas proceden mayoritariamente de la OCDE. Siendo los principales países de procedencia Francia (27,7%),

Alemania (21,7 %) y Estados Unidos (13,3 %). En un segundo grupo y con mucha menor importancia, se encuentran países como Bélgica (7,2 %), Reino Unido (7,2 %) y Países Bajos (5,7 %).

En tercer lugar mostramos la distribución de las empresas de la muestra según su tamaño. Se divide en seis tramos, según el número de trabajadores. Como se puede observar la mayoría de las empresas tienen un tamaño mediano, así el 71,6 % son menores de doscientos trabajadores y el 29,4 % de las empresas mayores de doscientos trabajadores.

Para comprobar si los datos obtenidos de las ochenta y ocho empresas encuestadas son representativos del total de la población de EMNs del VME, se realizaron una serie de comparaciones entre la población y la muestra. Se utilizaron en este análisis tres variables: la distribución sectorial de las empresas encuestadas, los trabajadores empleados en estas empresas y sus ventas.

El primer contraste se refiere a la representatividad sectorial. Las empresas de los sectores con mayor importancia tienen un índice de respuesta generalmente superior al 54,6 % (proporción de EMNs que contestan la encuesta): productos alimenticios (42,8 %), química (75 %), caucho y plástico (93 %), productos minerales no metálicos (100 %), maquinaria y equipo mecánico (75 %), maquinaria y material eléctrico (55 %), material electrónico (71 %) y vehículos de motor (46 %), por lo que la representatividad sectorial está garantizada.

También se midió la representatividad de los datos a partir del número de trabajadores de las empresas encuestadas. Las ochenta y ocho empresas que contestaron nuestro cuestionario reúnen a 30.496 trabajadores, suponiendo un 66 % de los trabajadores totales. En cuanto a las ventas la cifra total de las EMNs encuestadas asciende a 757.836 millones de pesetas, que suponían un 76 % del total de ventas de todas las empresas multinacionales establecidas en el VME. Estas cifras, superiores al 54,6 % de las empresas que contestan la encuesta, garantizan la representatividad del tamaño de las empresas medido a través del número de empleados y ventas.

Podemos concluir afirmando que la muestra sobre la que se va a realizar el estudio es representativa de la población que representa, tanto a nivel de sectorial como de número de trabajadores y ventas. Además si comparamos estos datos con los obtenidos en otras encuestas a nivel nacional, como la Encuesta sobre Estrategias Empresariales o la Central de Balances, su distribución sectorial y por países de origen de la inversión es también semejante al comportamiento de las EMNs a nivel nacional, por lo que, manteniendo una cierta cautela, los resultados de este estudio podrían extrapolarse al comportamiento de la EMN en España.

5. Una aplicación de clasificación propuesta a las empresas multinacionales del valle medio del Ebro

El objetivo buscado en este ejercicio es realizar un análisis de corroboración y profundización de la clasificación propuesta. Este trabajo se realiza desde dos perspectivas. En primer lugar analizamos si los diferentes tipos de EMNs valoran de distinta forma determinados aspectos de localización y adoptan comportamientos estratégicos heterogéneos entre sí. Si

Cuadro 5
CLASIFICACIÓN DE LA EMNS ANALIZADAS EN LA EVME

Tipos	*N.° EMNs*	*%*
EMNs orientadas consum. españoles	34	38,6
EMNs orientadas empresas españolas	30	34,1
EMNs orientadas consum. extranjeros	12	13,6
EMNs orientadas empresas extranjeras	12	13,6
TOTAL	88	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EVME.

así es la taxonomía propuesta tendrá sentido y pasaremos en segundo lugar a profundizar en los comportamientos específicos de cada tipo de empresa.

Dada las características cualitativas de los datos de la encuesta realizada el análisis estadístico que mejor capta la dependencia entre cualquiera de los tipos de EMNs expuestos y aspectos de localización y estratégicos de la empresa es el test de independencia de la Chi-cuadrado. Cuando se rechace la hipótesis nula de independencia con un nivel de significación igual o superior al 90 % significará que los tipos de EMNs se están comportando entre ellos de una forma diferente. Con el fin de conocer el origen de esta diferencia se utilizará el Análisis de Correspondencias Simple (ACS) [5].

La aplicación empírica de esta clasificación a las EMNs analizadas en la encuesta se realizó de la siguiente forma. Se consideraron EMNs exportadoras aquellas que vendían más del 50 % de su producción al extranjero. Hay que ser conscientes de los problemas que esta definición pueden conllevar y de la propia variabilidad que esta variable puede tener de año a año, sin embargo la reducción o incremento de este porcentaje no modifica los resultados obtenidos [6]. La clasificación según el tipo de producto se realizó mediante el estudio detallado, empresa por empresa, de la definición efectuada de los bienes producidos.

En el cuadro 5 se señala cómo quedaron divididas las EMNs del VME según la clasificación propuesta. Las EMNs se concentran en los grupos de empresas que producen para nuestro país. Así un 38,6 % (34 empresas) están orientadas a consumidores españoles y un 34,1 % (30 empresas) a empresas localizadas en España. El restante 27,3 % dedica su producción primordialmente al mercado extranjero, de las que un 13,6 % (12 empresas) del total producen para consumidores extranjeros, quedando otro 13,6 % (12 empresas) orientadas a otras empresas extranjeras.

De la distribución sectorial de los cuatro tipos de EMNs (Anexo 1) se pueden obtener las siguientes conclusiones: las EMNs del sector de productos alimenticios y bebidas pertenecen en su totalidad al grupo de EMNs que venden su producto a consumidores españoles.

Las EMNs de los sectores del caucho y plástico y de vehículos de motor (fabricantes de piezas) pertenecen principalmente al grupo de EMNs que producen para otras empresas en España. El sector de maquinaria y equipo mecánico se concentra en el de EMNs que se dirigen a los consumidores extranjeros. Por último en el grupo de EMNs que producen para otras empresas en el extranjero se concentran las empresas del sector del automóvil (productores finales).

Factores de localización

En este apartado se analizará si los grupos surgidos de la clasificación que hemos presentado valoraron en igual medida diferentes factores de localización a la hora de tomar la decisión de establecerse en España. Los resultados del test de la Chi-cuadrado aparecen en el cuadro 6. Los asteriscos muestran aquellos factores que son valorados de forma distinta por los diferentes tipos de EMNs[7].

El primer factor para el que se rechaza la hipótesis nula de independencia a un nivel del 95% de significación es el *acceso al mercado español*. El estudio de las causas de esta dependencia lo realizaremos a través del ACS. Los resultados señalan que son las EMNs orientadas a consumidores españoles las que más cerca van a estar de la valoración «factor clave», y a su vez las empresas orientadas a empresas localizadas en España se encuentran en una posición intermedia entre «factor clave» e «importante». Las orientadas a empresas extranjeras son las que menos importancia dan a este factor de localización.

El segundo factor en el que se encuentra una valoración diferente dependiendo del grupo al que pertenecen las empresas es el *acceso a clientes*. Rechazándose la hipótesis de independencia entre variables con un nivel del 90% de significación. En el ACS realizado al efecto se puede observar que el tipo de EMN que más valora el *acceso a clientes* es el que destina su producción a empresas españolas, mientras que las EMNs que se dirigen a consumidores extranjeros se aproximan más a una valoración «nada importante». Este resultado es el lógico y corrobora nuestra clasificación, ya que como era de esperar las empresas que dirigen sus productos a otras empresas valoran el *acceso a clientes* específicos, mientras que en contraposición aquellas que se establecen con el objetivo de vender a consumidores finales dieron mayor importancia al *acceso al mercado español*.

La *adaptación al mercado español* es el tercer factor para el que se rechaza la hipótesis de independencia al 95% en el test de la Chi-cuadrado. Del ACS se puede observar claramente cómo son las EMNs orientadas a empresas en España las que valoran como «factor clave» e «importante» este factor de localización. También las EMNs orientadas a consumidores españoles lo hacen de forma positiva pero en menor cuantía. En contraposición las EMNs orientadas a empresas en el extranjero son las que menos valoran la *adaptación al mercado español*.

Para el *acceso a proveedores* se rechaza el test de independencia de la Chi-cuadrado con una significación del 90%. El ACS realizado muestra que son las EMNs orientadas a consu-

Cuadro 6
ANÁLISIS COMPARADO DE LA VALORACIÓN DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN (Análisis de la Chi-cuadrado)

Factores de localización	*Clasificación de las EMNs*	*Estadístico F*
Acceso al mercado español	**	15,99
Acceso a clientes	***	14,71
Productividad de los trabajadores		
Infraestructuras		
Adaptación al mercado español	**	18,81
Conflictividad laboral		
Mano de obra barata		
Acceso a proveedores	***	15,33
Acceso al mercado europeo		
Capacidad innovadora		
Capacidad tecnológica	***	15,61
Tratamiento fiscal		
Estabilidad política		
Evitar barreras arancelarias		
Nula o baja competencia	***	15,80

NOTA: Nivel de significación: *: 99%, **: 95%, ***: 90%.

midores extranjeros las que más van a valorar el *acceso a proveedores*, mientras el resto de grupos se van a concentrar en torno a la valoración «poco importante».

La *capacidad tecnológica* como factor de localización tampoco ha sido valorado de igual forma por todas las empresas. En el test de la Chi-cuadrado se rechaza la hipótesis nula de independencia con una significación del 90%. Del ACS realizado al efecto se observa que la dependencia surge principalmente entre la valoración como «nada importante» y las EMNs orientadas a empresas en el extranjero. Esto se debe a que este tipo de empresas tienen más posibilidad de organizarse en integración vertical y su localización en España puede responder a la búsqueda de menores costes, mayor productividad de los trabajadores y factores de oferta en general, pero no a la búsqueda de capacidad tecnológica, que vendrá asignada por la empresa matriz. Esto no significa que tengan una capacidad tecnológica o innovadora inferior sino que no consideran a España como un centro atractivo por su capacidad tecnológica.

El último de los factores de localización que es valorado de diferente forma según el grupo de pertenencia es la existencia de *nula o baja competencia*. La hipótesis nula de

independencia se rechaza a un nivel del 90 % en el test de la Chi-cuadrado. El ACS concluye que las EMNs que dirigen su producción al extranjero van a tener comportamientos muy similares mostrando una baja preocupación por la existencia de competencia, siendo las EMNs que producen bienes intermedios para España las que más valoran este factor. La explicación de esta desigual valoración proviene de que los competidores de las empresas que venden su producción en España están localizados principalmente en nuestro país, mientras que los competidores de las empresas exportadoras están dispersos en varios mercados, por lo que es lógico pensar que *la falta de competidores* sea un factor altamente valorado por las EMNs que venden en España.

Factores estratégicos

La segunda parte del estudio se ha efectuado para un gran número de variables relacionadas con la organización estratégica de la empresa. En el cuadro 7 aparecen sólo las variables para las que se han obtenido algún tipo de resultado positivo en el test de independencia de la Chi-cuadrado. Hemos dejado fuera del cuadro variables como la capacidad de decisión que tiene la filial en diferentes actividades, la gama del producto fabricada, el origen de la tecnología, posesión de departamento de I+D o el tipo de innovación realizada, para las que no se obtuvieron resultados significativos.

El primero de los factores estratégicos, para el que se rechaza en el test de la Chi-cuadrado la hipótesis nula de independencia, es la *forma de entrada de la empresa* en España, realizándose con una significación del 90 %. En este análisis hemos reducido las posibles vías de entrada a dos, las inversiones completamente nuevas y las realizadas a través de la compra o participación en una empresa ya en funcionamiento en España. Para lograr conocer cuál es el origen de la relación de dependencia entre el tipo de EMN y la forma de entrada hemos recurrido de nuevo al ACS[8]. Se puede concluir que la dependencia entre ambas variables se define principalmente porque las EMNs orientadas a consumidores en el extranjero penetran en España a través de una inversión completamente nueva. Este comportamiento se debe a que estas empresas van a tener asignadas generalmente las últimas fases de la producción, como el ensamblaje, lo que va a exigir una maquinaria y organización específica. Esto va a ser más fácil de lograr a través de una inversión nueva que a través de la adquisición de una empresa ya en funcionamiento. Por otro lado, aunque con una menor contribución sobre la inercia, también se puede observar que las EMNs orientadas a empresas en el extranjero y las orientadas a consumidores españoles tienden a invertir en España vía otra empresa ya en funcionamiento.

El siguiente factor estratégico en el que las empresas muestran un comportamiento heterogéneo según al tipo de EMN es la *fabricación de piezas* como actividad principal. En el test de la Chi-cuadrado se rechaza la hipótesis nula con una significación del 99 %. El ACS muestra que las EMNs orientadas a consumidores españoles no realizan esta actividad, mientras que las orientadas a empresas en el extranjero sí realizan esta actividad. Este resul-

Cuadro 7
ANÁLISIS COMPARADO DE FACTORES ESTRATÉGICOS
(Análisis de la Chi-cuadrado)

Factores estratégicos	*Clasificación de las EMNs*	*Estadístico F*
Forma de entrada	***	7,58
Actividad principal:		
Fabricación piezas	*	14,85
Ensamblaje	**	10,55
Origen de las compras	*	19,23
Ventas intraempresa	**	24,23
Tamaño de la empresa	*	36,27

NOTA: Nivel de significación: *: 99%, **: 95%, ***: 90%.

tado es lógico ya que las EMNs orientadas a empresas en el extranjero destinan su producción principalmente a otras empresas del grupo, a las que suministrarán piezas o partes del producto.

Dentro de las actividades realizadas por las empresas el test de la Chi-cuadrado rechazó también la hipótesis nula a un nivel de significación del 95% para el caso de realizar actividades de *ensamblaje*. Nuevamente en el ACS se comprueba que son las EMNs orientadas a consumidores extranjeros las que realizan en mayor medida esta actividad mientras que las orientadas a consumidores españoles son las que en menor proporción la efectúan. Las dos actividades están muy relacionadas con estrategias de globalización, en donde las empresas dividen sus diferentes actividades entre sus filiales. Las EMNs localizadas en España y en este caso en el VME, tienen funciones relacionadas básicamente con las últimas fases de la producción.

El *origen de las compras* es el siguiente factor estratégico donde los distintos tipos de EMNs mantienen comportamientos heterogéneos. Se rechazó la hipótesis nula a un nivel de significación del 99%. El análisis de dependencia se realizó a partir del ACS, donde se puso en relación el porcentaje de compras que se realizan en España con los cuatro tipos de EMNs propuestos muestran que las EMNs orientadas a consumidores españoles son las que realizan mayoritariamente sus compras en España, mientras que las EMNs orientadas a empresas en el extranjero son las que menor porcentaje de sus compras realizan en nuestro país, indicando así un comportamiento estratégico más global por parte de estas últimas.

En el *comercio intragrupo* se ha rechazado la hipótesis nula en el análisis de la Chi-cuadrado sólo para el caso de las ventas a un 95% de significación. El ACS nos permite

Cuadro 8
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS CUATRO TIPOS DE EMNS

Grupo 1: EMNs orientadas a consumidores españoles	**Grupo 2: EMNs orientadas a empresas en España**
• Productos alimenticios, bebidas y tabaco, productos minerales no metálicos, maquinaria y equipo eléctrico. • Alrededor del 35 % de las EMNs. • Valoran adaptación al mercado español. • Valoran falta de competidores. • Compras principalmente en España. • Valoran el acceso al mercado español.	• Vehículos de motor, caucho y plástico. • Alrededor del 35 % de las EMNs. • Valoran el acceso a clientes específicos. • Valoran falta de competidores. • Valoran la posibilidad de adaptar sus productos.
Grupo 3: EMNs orientadas a consumidores extranjeros	**Grupo 4: EMNs orientadas a empresas en el extranjero**
• Maquinaria y equipo mecánico. • Alrededor del 15 % de las EMNs. • Acceso a proveedores. • Inversión nueva. • Realización de ensamblaje. • Tamaño superior a 500 trabajadores. • Ventas principalmente intragrupo. • Fabricación de piezas.	• Vehículos de motor. • Alrededor del 15 % de las EMNs. • Fabricación de piezas. • Las mayores importadoras. • Tamaño entre 100 y 500 trabajadores.

observar cómo las EMNs exportadoras son las que mayor número de ventas intragrupo realizan. Esto muestra cómo en estas empresas la distribución de los productos que van destinados al extranjero se realiza principalmente a través de otras filiales de la empresa establecidas en otros países. En estas EMNs el tipo de integración será principalmente vertical y por lo tanto la existencia de intercambios entre empresas del grupo será más probable.

Por último se analiza la relación de dependencia entre los tipos de EMNs y el *tamaño* de la empresa medido por el número de trabajadores. Se rechaza la hipótesis de independencia con 99 % de significación. Se dividen a las EMNs en seis grupos por tamaños: 1-20, 21-50, 51-100, 101-200, 201-500 y más de 500 trabajadores. En el ACS se puede apreciar cómo las EMNs orientadas a consumidores extranjeros tienen un tamaño superior a 500

trabajadores, y las EMNs que exportan a otras empresas se sitúan en un tamaño entre 101 y 500 trabajadores. El resto de EMNs que se dirigen al mercado español tienen tamaños inferiores.

6. **Síntesis y conclusiones**

Los resultados obtenidos anteriormente se pueden resumir en el cuadro 8. En él se pueden observar los comportamientos específicos de cada unos de los tipos de EMN aquí propuestos, mostrando la evidencia de comportamientos y valoraciones diferentes que no hacen sino señalar la existencia de diferentes tipos de EMNs localizadas en el VME. Los resultados de este trabajo, realizados principalmente a partir de información cualitativa, coinciden y amplían los resultados obtenidos en un trabajo similar del mismo autor[9], referido al caso español a partir de los datos cuantitativos de la ESEE.

La definición de estos cuatro tipos de EMNs y el conocimiento profundo de cada tipología tiene importantes implicaciones de política económica, ya que cualquier política dirigida a la atracción de IED tendrá que tener en cuenta que existen diferentes tipos de EMNs y que por lo tanto los factores e incentivos por los que estas empresas estarán interesadas diferirá según los objetivos perseguidos por ellas. De tal modo que se podrá obtener una mejora en la eficiencia de los recursos públicos destinados a estos fines, ya que por un lado cada localización, en función de sus características, conocerá qué tipo de empresas pueden ser «clientes» potenciales. Por otro lado las autoridades públicas que estén interesados en la atracción de un determinado tipo de EMN sabrán a qué factores deben dedicar recursos con el fin de hacer más atractiva su localización.

7. **Bibliografía**

ARCHIBUGI, D., CESARATTO, S. y SIRILLI, G., «Sources of innovative activities and industrial organization in Italy», *Research Policy*, 20, 1991, pp. 299-313.

ARCHIBUGI, D. y MICHIE, J., «The globalisation of technology: a new taxonomy», en D. ARCHIBUGI y J. MICHIE, *Technology, globalisation and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

BARTLETT, C.A., «Building and managing the transnational: The new organizational challenge», en M.E. PORTER (ed.), *Competition in Global Industries*, Boston, Harvard Business School Press, 1986.

BEHRMAN, J.N., *The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petro-chemicals*, Lexington, MA, Lexington Books, 1972.

CAVES, R.E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, New York, Cambridge University Press, 1982.

DUNNING, J.H., «Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach», en B. OHLIN, P. HESSELBORN y P.M. WIJKMAN (eds.), *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*, London, Macmillan, 1977, pp. 395-418.

—, *Multinational enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison Wesley, 1993.

KNICKERBOCKER, F.T., *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Boston, Mass, Harvard University Press, 1973.

KOJIMA, K., «A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment», *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 14, 1973, pp. 1-21.

LOZANO, P., *El comportamiento de la empresa multinacional manufacturera en España. Una aplicación del paradigma de J.H. Dunning*, tesis doctoral, Universidad de Zaragoza, 1997.

—, «Una propuesta de clasificación de las empresas multinacionales en España», *I Encuentro de Economía Aplicada*, Barcelona, 1998.

MOLERO, J. y BUESA, M., «Multinational companies and technological change: Basic traits and taxonomy of the behaviour of German industrial companies in Spain», *Research Policy*, 22, 1993, pp. 265-278.

PORTER, M.E., «Competition in global industries: a conceptual framework», en M.E. PORTER (ed.), *Competition in Global Industries*, Boston, Harvard Business School Press, 1986.

Anexo I

Tabla de contingencia entre los ocho principales grupos sectoriales y los tipos de EMNs en el VME

	Productos alimenticios	*Química*	*Caucho y plástico*	*Productos minerales*	*Maquinaria y equ. mecánico*	*Material eléctrico*	*Material electrónico*	*Vehículos de motor*	*Total*
EMNs orientadas	12[1]	2	6	4	1	2			27[1]
a consumidores	44,4[2]	7,4	22,2	14,8	3,7	7,4			36[3]
españoles	80[3]	33,3	46,2	57,1	11,1	33,3			
EMNs orientadas	1	2	6	2	2	2	2	7	24
a empresas	4,2	8,3	25	8,3	8,3	8,3	8,3	29,2	32
en España	6,7	33,3	46,2	28,6	22,2	33,3	40	50	
EMNs orientadas	2			1	5	1	1	2	12
a consumidores	16,7			8,3	41,7	8,3	8,3	16,7	16
extranjeros	13,3			14,3	55,6	16,7	20	14,3	
EMNs orientadas		2	1		1	1	2	5	12
a empresas		16,7	8,3		8,3	8,3	16,7	41,7	16
en el extranjero		33,3	7,7		11,1	16,7	40	35,7	
Total	15[1]	6	13	7	9	6	5	14	75
	20[2]	8	17,3	9,3	12	8	6,7	18,7	100

LEYENDA: [1] Valor absoluto. [2] Porcentaje filas. [3] Porcentaje columnas.
FUENTE: Elaborado a partir de los datos de la EVME.

[1] Estas tres ventajas son conocidas como la configuración de ventajas OLI. Posteriormente DUNNING (1988, 1993) añade a estas tres ventajas el estudio de las estrategias seguidas por las EMNs, que en este trabajo serán integradas en las anteriores.

[2] Hay que tener en cuenta que la teoría de la competencia tecnológica no es específicamente una teoría de la EMN, por lo que sus clasificaciones son referidas en general a cualquier tipo de empresa.

[3] Un *survey* de estas propuestas puede encontrarse en LOZANO (1997).

[4] Basándose en las tipologías de PAVITT, ARCHIBUGI *et al.* (1991) propone una taxonomía de los sectores industriales de acuerdo a su intensidad tecnológica, a su fuente de conocimientos utilizados en la innovación y al tamaño de la firma. Esta clasificación divide a las empresas en cinco grupos. El primero es el de *productores de bienes de consumo tradicional*. Son empresas de tamaño pequeño cuya principal fuente de innovación está en el exterior, obteniéndose a partir de la compra de equipo. El segundo grupo es el de *proveedores de bienes intermedios tradicionales*, que se diferencia del anterior en el tipo de bien producido aunque utiliza la misma fuente de innovación. El tercer grupo, los *proveedores especializados de bienes intermedios y de equipo*, tienen un tamaño pequeño y mediano. La empresa comienza a tener importancia como fuente de innovación especialmente en innovaciones de producto. El cuarto apartado, los *ensambladores de producción en masa*, son empresas de gran tamaño con una innovación tecnológica alta, tanto en diseño como innovación de producto. El último grupo son las empresas *basadas en* I+D, empresas de tamaño mediano, donde los laboratorios técnicos y científicos son la fuente más importante de su innovación.

[5] Este método transforma la información suministrada por una gran cantidad de datos (en nuestro caso las valoraciones cualitativas de todas las EMNs encuestadas) en dos nuevas variables o *dimensiones*. Estas dos variables (dimensiones) suministran una información simplificada que puede ser representada gráficamente, facilitando el conocimiento de la relación existente entre ambas variables. En este trabajo, por razones de espacio, sólo se expondrán las conclusiones. El resto de resultados están disponibles para cualquiera que desee examinarlos.

[6] Se llevó a cabo un examen realizando la discriminación desde una perspectiva más exigente, considerando EMNs exportadoras a las que destinan más del 60% de su producción al extranjero. Este cambio en nuestra clasificación supone sólo una reducción en el número de EMNs exportadoras de 9 EMNs (10%). En el caso de aplicar una discriminación más flexible son EMNs exportadoras aquellas que venden más del 40% de su producción en el extranjero, los cambios tampoco son relevantes. Suponiendo sólo un incremento de 3 (3%) EMNs en el grupo de las exportadoras.

[7] La valoración de los factores de localización oscilaba entre 1 y 4, entendiéndose 1 como factor de localización nada importante y 4 como factor clave.

[8] En este caso el número de dimensiones se va a reducir a la unidad. El número de dimensiones es igual al número de categorías menos uno, de la variable con menor número de categorías. En este caso la variable con menos categorías es la forma de entrada, inversión nueva y vía otra empresa, y por tanto el número de dimensiones será igual a uno.

Las denominaciones de origen e indicaciones geográficas en la Unión Europea: su libre circulación y consideración de signos distintivos de calidad [1]

Por **Guillermo Pérez-Bustamante Ilander**
Profesor Asociado de Organización de Empresas.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Oviedo

Este trabajo ha contado con la financiación de un Proyecto de Investigación de la C.I.C.Y.T., SEC 96-0524.

El autor quiere agradecer profundamente el apoyo de todas las empresas que han colaborado en este trabajo, y en particular a todas aquellas personas que cedieron parte de su tiempo a la resolución del cuestionario. Este agradecimiento se extiende a Carmen López Pueyo por los comentarios y sugerencias realizadas a versiones preliminares de este trabajo.

Resumen

Las tradiciones artesanales de un país generan productos naturales o elaborados cuya calidad está fuertemente caracterizada por su medio geográfico. Si su calidad es diferenciada e incluso si únicamente poseen una reputación consolidada en el mercado, estos productos pueden conseguir la calificación de denominación de origen o indicación de procedencia. Éstos son signos indicativos de la calidad para el consumidor y en principio mantienen importantes diferencias con las marcas y las normas de naturaleza industrial. Tradicionalmente la excepción que supone su utilización a la libre circulación de mercancías en el territorio de la Unión Europea, se ha buscado en su equiparación con los signos distintivos del derecho de la propiedad industrial o en la doctrina de las exigencias imperativas. Tras profundizar en ambas teorías en este trabajo concluimos que la actuación normalizadora de los Reglamentos Comunitarios sobre denominaciones de origen e indicaciones de procedencia ha permitido establecer límites a la libre circulación de productos amparados bajo una denominación comunitaria.

Palabras clave: denominaciones de origen, indicaciones de procedencia, libre circulación de mercancías, artículo 30 TCE, artículo 36 TCE, signos indicativos de calidad.

1. Introducción

La Unión Europea tiene reconocidas para España ciento trece denominaciones geográficas para cincuenta y cuatro vinos, nueve bebidas espirituosas y cuarenta y nueve productos agroalimentarios, entre los que se encuentran: quesos, jamones, aceites de oliva virgen, frutas, carnes frescas, embutidos, legumbres, hortalizas, turrón y miel. En 1996 su valor económico ascendió a 391.377 millones de pesetas en origen, hecho que representa un aumento del 12,8 % respecto al valor económico de 1995 y mantiene la tendencia creciente de los últimos años. No obstante dos grupos de denominaciones: los vinos, y a más distancia las bebidas espirituosas, destacan por su importancia económica y sobre todo por su relevancia en el comercio internacional. En la campaña 1995/1996 los ingresos de vinos de calidad producidos en regiones determinadas y cava supusieron 266.296 millones de pesetas (equivalentes al 68,3 % del valor económico en origen de las denominaciones españolas).

[1] Agradezco la colaboración de la Subdirección General de Denominaciones de Calidad del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, así como los valiosos comentarios del profesor doctor Esteban Fernández Sánchez y de doña Isabel Huerta Viesca, catedrático de Organización de Empresas y profesora de Derecho Mercantil de la Universidad de Oviedo respectivamente.

De éstos 99.507 millones provinieron de exportaciones, representando el mercado de la UE el 79% del volumen exportado. Las bebidas espirituosas reportaron 79.080 millones (20%), de los que se exportó un valor de 8.272 millones, con un volumen de exportación del 75% a los países de la UE. Por su parte las ventas de los productos agroalimentarios protegidos por una denominación ascendieron a 46.001 millones (11,7%). Los niveles de exportación por producto son muy variables y representan un total de 8.543 millones de pesetas en origen. Las importaciones de la UE con respecto al total de exportaciones de las denominaciones españolas son del 100% en frutas, del 80% en quesos, del 75% en aceites de oliva y del 10% en turrones. A pesar de estos datos económicos la mayor importancia de las denominaciones geográficas para los países latinos es que permiten preservar una actividad tradicional artesanal que genera rendimientos económicos y valor añadido en regiones desfavorecidas y sustenta una industria de transformación que impulsa el desarrollo económico regional.

Así pues, en la industria agroalimentaria tradicional mediterránea la diversidad y la riqueza de las costumbres tradicionales se explotan económicamente a través de las denominaciones geográficas[2]. Desde 1994 la calificación de denominación de origen o específica es otorgada por la Comisión de la Unión Europea a solicitud de la Administración Central, pues tiene competencias compartidas con las comunidades autónomas para la administración, uso y propuesta de las denominaciones geográficas. La inscripción de una denominación geográfica en el Registro Comunitario reporta, entre otros efectos, la imposibilidad de que se convierta en una denominación genérica y su incorporación a un sistema exclusivo de protección dentro del comercio intracomunitario que faculta a un Estado miembro para prohibir la importación intracomunitaria de productos con idéntica denominación, quebrando así la prohibición de discriminación a la libre circulación de mercancías recogida en el artículo 30 del Tratado Constitutivo de las Comunidades Europeas (TCE). El artículo tercero de dicho texto legal, en sus apartados a y c, concebía las cuatro libertades del mercado único en la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales; pero no sería hasta el Acta Única Europea de 1987 cuando se materialice la creación del mercado interior exigiendo, además de las libertades económicas, la supresión de las fronteras internas.

La imitación de los productos tradicionales de calidad puede desestabilizar la economía de la región productora repercutiendo en importantes pérdidas económicas. Este hecho es motivo suficiente para potenciar la utilización de elementos diferenciadores de naturaleza colectiva, como son la utilización de marcas, marcas colectivas, marcas de garantía o la solicitud de concesión de denominaciones geográficas. Es la función de signo distintivo de las denominaciones que conlleva el de protección jurídica frente a la imitación. No obstante las denominaciones tienen dos papeles fundamentales adicionales: vertebrar económicamente a los productores y garantizar la calidad de los productos comercializados.

Debido al doble papel de la denominación geográfica como identificador del origen del producto y señalizador de su calidad, existen dificultades para definir jurídicamente su naturaleza. Por ello las denominaciones geográficas han sido consideradas tanto signos distintivos de la propiedad industrial como figuras jurídicas independientes de dicha institución.

[2] A los efectos de interpretación de este artículo el término denominación geográfica engloba a las denominaciones de origen, a las denominaciones específicas y genéricas, a las denominaciones de bebidas espirituosas y a los vinos de calidad producidos en regiones determinadas (término que abarca a las denominaciones de origen de vinos y la denominación «Cava»); el régimen jurídico de aprobación comunitaria de las denominaciones de productos no vínicos está centralizado mientras que el de los productos vínicos no.

Esta falta de concreción es relevante por cuanto fundamentará la inaplicabilidad de la libre circulación de mercancías del artículo 30 del TCE, en el artículo 36 TCE o en la doctrina jurisprudencial de las exigencias imperativas desarrollada por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) para hacer frente al laconismo del artículo 30 TCE, que se limita a prohibir las medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas a la importación.

En este trabajo se revisan las características básicas de la figura jurídica de la denominación geográfica y su relación con los signos distintivos de calidad en el ámbito comunitario. El trabajo se estructura en cinco apartados: en primer lugar se delimitan conceptualmente las figuras jurídicas asociadas a la denominación geográfica para, a continuación, estudiar los aspectos empresariales y jurídicos relacionados con las denominaciones. En el apartado tercero se hace hincapié en su diferenciación con las marcas. Este aspecto es relevante por cuanto se producen importantes confusiones debido a que el papel económico de las denominaciones se apoya, entre otros, en signos distintivos y a que el Código Penal español establece la defensa de las denominaciones geográficas en la sección segunda del capítulo XI, junto a los delitos contra el derecho de la propiedad industrial. En el cuarto apartado de este trabajo se analizan los aspectos relativos a la consideración de garante de calidad de las denominaciones de origen. Finalmente se estudian las consecuencias de percibir las denominaciones geográficas como medidas de efecto equivalente a restricción cuantitativa y su incidencia sobre la práctica seguida por las comunidades autónomas para desarrollar denominaciones genéricas de calidad.

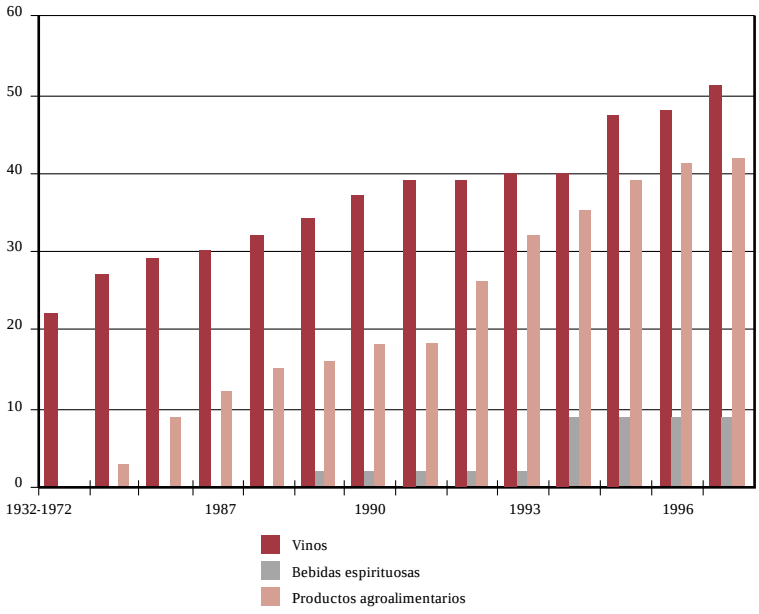
2. Reconocimiento jurídico de las denominaciones geográficas en España

La definición de la denominación de origen para el Derecho español se encuentra en el artículo 79 de la Ley 25/70, denominada Ley del Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes, de 2 de diciembre [3], lo que se explica fácilmente porque el origen de esta institución se sitúa en el ámbito de la protección vínica. Según este artículo la denominación de origen «es el nombre de región, comarca, lugar o localidad, empleado para designar un producto procedente de la vid, vino o alcoholes de la zona y que posee cualidades y caracteres diferenciales debidos principalmente al medio natural y a su elaboración y crianza». En realidad se está adaptando la definición provista en el artículo segundo del arreglo de Lisboa que pretendía desarrollar la conexión entre denominación y efectiva procedencia geográfica [4]. Las disposiciones adicionales primera y quinta de la Ley 25/70 del Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes facultan la extensión del régimen de protección de denominaciones de origen mediante Real Decreto, «a aquellos productos agroalimentarios para los que la protección de su calidad tuviera especial interés económico y social». En una primera fase, hasta los Reglamentos Comunitarios de 1992, la exigencia material de que la ampliación de la protección de la denominación se produjera al amparo de Reales Decretos sentó una primera diferencia de esta figura con las marcas, pues éstas pueden aplicarse

[3] BOE n.° 291, de 5 diciembre de 1970.

[4] Dicho artículo reza «la denominación de origen es la denominación geográfica de un país, una región, o un lugar que sirve para designar un producto que es originario del mismo y cuya calidad y características se deban exclusivamente o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos».

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE DENOMINACIONES DE CALIDAD



FUENTE: Datos estadísticos de las denominaciones de origen de vinos, bebidas espirituosas y productos agroalimentarios 1996. Subdirección General de Denominaciones de Calidad.

a la protección y diferenciación de cualquier producto sin necesidad de previa autorización administrativa.

La protección mediante denominación se extendió al aceite de oliva, queso y jamón curado en 1974[5], a las judías secas, lentejas, garbanzos y arroz en 1982[6]; a los espárragos en 1984[7]; a los pimientos en 1985[8]; a las carnes frescas y embutidos curados en 1987[9]; a la miel, frutos secos, turrón[10]; frutas de hueso y de pepita, fresas, fresones, chufa y horchata de chufa en 1990[11] y a las salazones cárnicas y berenjenas en 1993[12].

En los últimos años el mayor crecimiento de las denominaciones geográficas españolas se ha producido en la categoría de productos agroalimentarios, siendo menor en los productos vínicos y bebidas espirituosas (*vid.* gráfico 1). A pesar de ello, tal y como se recoge en la enumeración de denominaciones de productos agroalimentarios existentes en España (*vid.* anexo 1), no todas las anteriores categorías de productos a las que se amplió la posibilidad de protección cuentan con alguna denominación reconocida; es decir, la figura ha sido utilizada con suma cautela. Esta circunstancia sería reconocida por la Unión Europea en 1994 cuando aceptó la incorporación de todas las denominaciones existentes en España al Registro Comunitario. Es decir, se aceptó el 100% de las solicitudes frente a la medida de incorporaciones del 25% de las solicitudes.

[5] Real Decreto 3711/74, de 20 diciembre; BOE n.° 27, de 31 de enero de 1975.
[6] Real Decreto 972/82, de 2 de abril ; BOE n.° 118, de 18 de mayo de 1982.
[7] Real Decreto 830/44, de 11 de abril; BOE núm. 106, de 3 de mayo de 1984.
[8] Real Decreto 2671/85, de 18 de diciembre; BOE núm. 30, de 4 de febrero de 1986.
[9] Real Decreto 1297/87, de 9 de octubre; BOE n.° 251, de 20 de octubre de 1987.
[10] Real Decreto 251/90, de 23 de febrero; BOE n.° 51, de 28 de febrero de 1990.
[11] Real Decreto 1554/90, de 30 de noviembre; BOE n.° 270, de 4 de diciembre de 1990.
[12] Reales Decretos 729/93 y 730/93, de 14 de mayo; BOE n.° 132, de 3 de junio de 1993.

El crecimiento de las denominaciones geográficas en España responde a tres circunstancias:

1. La mayor valoración de la importancia económica que tienen los monopolios exclusivos que otorgan las denominaciones y que salvaguardan el incurrir en medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas contrarias al artículo 30 TCE, lo que justifica el crecimiento de las denominaciones de productos agroalimentarios desde 1986.
2. El hecho de que la existencia de una denominación coordine y vertebre la actividad económica de pequeños elaboradores a través de los consejos reguladores, facilitando la obtención de ventajas competitivas basadas tanto en la diferenciación por calidad como en las reducciones de costes asociadas a los aumentos en la escala, ha redundado en que los elaboradores estén cada vez más dispuestos a asumir las exigencias administrativas necesarias para obtener una denominación.
3. Finalmente el mayor control del cumplimiento del artículo 30 del TCE en la UE, que ha supuesto la paulatina conversión de las denominaciones genéricas de calidad y marcas de calidad referenciadas territorialmente en denominaciones de origen o específicas. Ejemplo de ello en España son las Cerezas de la Montaña de Alicante, los Nísperos de Callosa d'en Sarrià, el Pacharán o el Pollo y Capón del Prat del Llobregat [13].

Estas ventajas y el posible crecimiento de la figura ya se preveían al aprobarse los Reales Decretos 1573/85, de 1 de agosto [14], y 728/88, de 8 de julio [15], que definieron y regularon las denominaciones genéricas y específicas de los productos alimentarios y establecieron la normativa a que deben ajustarse las denominaciones de origen, específicas o genéricas de productos agroalimentarios no vínicos.

Según el artículo segundo del Real Decreto 1573/1985, la denominación genérica es la calificación aplicable a los productos que tienen caracteres comunes y especiales debidos a su naturaleza, a los sistemas de producción empleados o a los procedimientos de transformación, fabricación y elaboración. El nombre de la denominación genérica podrá hacer referencia a la naturaleza de los productos, sistemas de producción o métodos de elaboración y transformación cuando de ellos dependan las características de calidad de los productos amparados (artículos 22 a 25 del Real Decreto 728/1988). Esta figura protegió inicialmente la agricultura ecológica y los quesos de Liébana.

El artículo tercero del Real Decreto 1573/1985 define la figura de la denominación específica como la calificación aplicable al producto que tiene cualidades diferenciales entre los de su misma naturaleza debidas a la materia prima base de su elaboración, al medio natural o a los métodos de elaboración. El nombre de la denominación específica podrá hacer referencia al lugar geográfico de procedencia del producto, a la raza o variedad productora de la materia prima o al método de elaboración, transformación o maduración, siempre que la calidad y especificidad del producto amparado dependan de ellos (artículos 16 a 19 del Real Decreto 728/1988).

La diferencia más importante entre denominación de origen y específica es que en la primera se exige que el medio geográfico amparado en la denominación module simultáneamente la materia prima utilizada, los procesos de elaboración y los procesos de transformación que confieren el elemento diferenciador [16]. En la denominación específica solamente se

[13] Las diferencias entre denominaciones geográficas y denominaciones genéricas de calidad son analizadas en el apartado 6 *infra*, «Aspectos de la denominación geográfica como medida de efecto equivalente en el comercio intracomunitario».

[14] BOE n.° 214, de 6 de septiembre de 1985.

[15] BOE n.° 166, de 12 de julio de 1988.

[16] *Vid.* López Benítez, M., *Las Denominaciones de Origen*, Barcelona, Cedecs Editorial S.L., 1996, p. 83.

exige que sea elemento diferenciador referenciado en la geografía uno de los tres elementos, haciéndose hincapié en que en vez de los aspectos de transformación, elaboración o distribución, sean la materia prima local o una determinada raza autóctona las que configuren dicho elemento especial. A la misma conclusión se llega analizando la evolución de la figura de la denominación geográfica en el contexto comunitario.

En efecto, la jurisprudencia del TJCE distingue entre denominación de origen e indicación de procedencia. La denominación de origen recoge bajo su protección productos cuyas características vienen determinadas por su origen geográfico y por ser fabricados siguiendo prescripciones de calidad que le confieren características específicas. La indicación de procedencia informa de la procedencia geográfica de un producto a la que puede estar vinculada una reputación en el mercado. No recoge necesariamente una calidad excepcional del producto ni presupone que el territorio le imprima características especiales.

El Reglamento Comunitario 2081/92, de 14 de julio [17], relativo a la protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios, desarrolla un concepto de denominación de origen muy semejante al concepto jurisprudencial. También identifica un nuevo concepto, la indicación geográfica, que no existía en la doctrina jurisprudencial anterior. El Reglamento define la indicación geográfica de forma muy similar a la denominación de origen pero impone un cumplimiento menos estricto de los requisitos [18]. Así en la denominación de origen los requisitos de calidad, tipicidad geográfica y reputación son acumulativos mientras que en la indicación geográfica dichos requisitos son alternativos.

El Reglamento Comunitario 2081/92 regula, además de estos dos títulos de protección, la creación de un registro comunitario de denominaciones de origen e indicaciones geográficas cuyos equivalentes en el derecho interno, tal y como recoge expresamente la Orden Ministerial de 25 de enero de 1994 [19], son la denominación de origen y la denominación específica [20]. Dicho Reglamento establece dos posibles vías de reconocimiento de las denominaciones geográficas: una de reconocimiento *ex novo* según el artículo quinto y otra de reconocimiento de las denominaciones existentes según el artículo decimoséptimo. Este artículo facultaba a los Estados miembros, hasta el 26 de enero de 1994, a solicitar a la Comisión el registro en virtud del Reglamento Comunitario de las denominaciones que ya tenían legalmente protegidas según su legislación nacional. De las 1.400 solicitudes presentadas a la Comisión de la Unión Europea se incluyeron en el registro 318 productos [21].

Entre ellas figuraban las veintitrés denominaciones de origen y las trece denominaciones específicas reconocidas hasta entonces en España por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación [22].

El Reglamento Comunitario 2.081/92 unificó la normativa sobre denominaciones geográficas en el interior de la UE. Por ello desde el 26 de julio de 1993 ya no es necesario regular a través de Real Decreto, tal y como exigían las disposiciones adicionales primera y quinta de la Ley 25/70, la ampliación de la protección de denominaciones a nuevos productos distintos a las bebidas espirituosas o productos vínicos. González Vaqué (1998) expone que el hecho de que el Reglamento 2.081/92 pretendiera crear un sistema uniforme

[17] DOCE n.º L 208/1, de 24 de julio de 1992.

[18] Conclusiones del abogado general señor Dámaso Ruiz-Jarabo Colomer presentadas el 24 de junio de 1997 en el asunto *Canadane Cheese «Feta»* (C-317/95, aún no publicado), puntos 37 a 41.

[19] BOE n.º 23, de 27 de enero de 1994.

[20] La denominación genérica no tiene equivalencia en el Reglamento Comunitario 2.081/92, por lo que la denominación genérica quesos de Liébana aprobada el 6-10-1987 dio lugar a dos denominaciones de origen «Quesucos de Liébana» y «Queso Picón Bejes-Treviso», permitiendo una mejor adaptación a dicho Reglamento Comunitario de esta denominación, lo que facilitó su inscripción en el registro comunitario. Respecto a la segunda denominación genérica, agricultura ecológica, adoptada por Real Decreto 759/88, de 15 de julio; BOE núm. 174, de 21 de julio de 1988, las comunidades autónomas han asumido su promoción y gestión en el ámbito de su territorio. *Vid. La agricultura, pesca y alimentación en España en 1994* (ed.), Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, pp. 317-318.

[21] *Vid.* Reglamento (CE) 1.107/96 de la Comisión, de 12 de junio de 1996, relativo al registro de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen con arreglo al procedimiento establecido en el artículo 17 del Reglamento (CEE) n.º 2.081/92 (DO L 148) y Reglamentos (CE)

que favoreciera y facilitara la libre circulación de mercancías[23], a pesar de que dicho objetivo no figure explícitamente en el texto adoptado por el Consejo, no implica que no se prevea la coexistencia del régimen comunitario con los diversos regímenes nacionales[24]. De coexistir solamente tendrían los beneficios de excepción al cumplimiento del artículo 30 TCE las denominaciones geográficas inscritas en el registro comunitario. Esta consideración se confirma con la sentencia *Pistre*[25].

La aprobación de las denominaciones de productos vínicos y bebidas espirituosas no está unificada bajo una norma comunitaria, por lo que su régimen jurídico en España se sustenta en la Ley 25/70 del Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes. Los reglamentos comunitarios sobre productos vínicos recogen una regulación horizontal que determina el régimen de funcionamiento y la utilización de la denominación de vino de calidad en la designación y presentación de productos vínicos y deja a cada Estado la competencia para crear y atribuir la denominación de vino de calidad a un producto concreto.

En el anexo 2 se recogen las denominaciones de vinos de calidad producidos en regiones determinadas reconocidas para España. Su protección internacional se desarrolla mediante el establecimiento de convenios bilaterales entre la Unión Europea y terceros estados.

El Reglamento Comunitario 1.576/89, de 29 de mayo[26], reconoce la posibilidad de proteger un amplio número de bebidas espirituosas. En España, según se desprende de la relación del anexo 3, dicha posibilidad aún no se ha materializado en un número amplio de denominaciones específicas o geográficas de bebidas espirituosas. Por ello a medida que se desarrollen los consejos reguladores el número efectivo de las denominaciones se verá ampliado. Esta tendencia puede derivar en un excesivo proteccionismo de producciones autóctonas y reducidas que no se exportarán ni generarán grandes valores añadidos. En estos casos la reglamentación aplicada y el entramado administrativo que acompaña a las denominaciones geográficas puede suponer un coste mayor que el beneficio que reporta la denominación.

En España, la aceptación expresa de la extensión del régimen de protección de las denominaciones de origen a productos no agroalimentarios se produjo a raíz de la sentencia del TC 211/1990, de 20 de diciembre, sobre el recurso de inconstitucionalidad planteado por el Gobierno de la Nación contra la Ley del Parlamento de Galicia 9/1985, de 30 de julio, de protección de piedras ornamentales[27]. La aceptación de la aplicación específica de las denominaciones a las piedras ornamentales ha sentado las bases para la ampliación de la protección de esta institución a productos no agroalimentarios y tradicionales vinculados a un medio geográfico como son, entre otros, cerámicas y porcelanas, paños, tapices y bordados o mármoles. De esta manera las denominaciones de origen y específicas no pueden definirse en razón del objeto o materia a las que se aplican sino por la vinculación existente entre la calidad o reputación y el tipo de producto con el entorno geográfico en que se originan[28]. Precisamente esta exigencia de vinculación de la calidad y designación de un medio geográfico las diferencia de las indicaciones de procedencia o de las denominaciones genéricas de calidad en las que únicamente se toma en consideración el medio geográfico o la calidad respectivamente.

1.263/96 (DO L 163) y 123/97 (DO L 22) de la Comisión de 1 de julio de 1996 y 23 de enero de 1997 respectivamente, por el que se completa el Anexo del Reglamento (CE) 1.107/96.

[22] En el anexo 1 los productos agroalimentarios regulados por vía del artículo 5 se encuentran señalados con un asterisco.

[23] *Vid.* Consideraciones números 6, 7 y 12 del Reglamento Comunitario 2.081/92.

[24] *Vid.* González Vaqué, L., «La sentencia *Pistre*: Aplicabilidad del artículo 30 a las denominaciones agroalimentarias protegidas nacionalmente», *Comunidad Europea Aranzadi*, año XXV, n.º 1, enero 1998, p. 37.

[25] Sentencia *Pistre* de 7 de mayo de 1997, asuntos acumulados C-321/94, C-322/94, C-323/94 y C-324/94, sin publicar.

[26] DOCE n.° 160/1, de 12 de junio de 1989.

[27] BOE, 10 de enero de 1991, y rectificaciones en BOE de 25 de febrero 1991.

[28] A raíz de la sentencia *Exportur* de 10 de noviembre de 1992 (asunto C-3/91, RJTJ, pág. I-2201), se aceptó como criterio diferenciador la existencia de una reputación susceptible de atraer clientela con independencia de los niveles de calidad.

3. Aspectos económico-empresariales de las denominaciones geográficas

Los elaboradores tradicionales localizados en determinados entornos geográficos desfavorecidos explotan por medio de las denominaciones un conjunto de capacidades y rutinas que les permiten alcanzar una ventaja competitiva siguiendo una estrategia de liderazgo en costes y/o de diferenciación. En el primer caso, una vez que el sector se ha vertebrado los elaboradores explotan los beneficios derivados del tamaño del colectivo productor o comprador, es decir, su capacidad global de producción y de comercialización. Ahora bien, por la naturaleza artesanal del proceso de elaboración de un producto protegido por una denominación las posibilidades de obtener ganancias de productividad en las denominaciones de origen aumentando la cantidad producida son, en principio, limitadas. En el segundo caso se opta por satisfacer las necesidades de los clientes mediante la provisión de un producto diferenciado por su superior calidad, pues las denominaciones geográficas exigen el desarrollo de rigurosos controles de calidad sobre las materias primas y/o actividades productoras y elaboradoras, otorgando así una mayor seguridad y garantía de calidad a los consumidores. De esta forma la denominación se convierte en un referente de calidad avalado por la Administración a través del Consejo Regulador, que estructura organizativamente a los elaboradores para que puedan defenderse mejor en el mercado.

Atendiendo a su mayor poder y fuerza de exclusión las denominaciones se pueden clasificar en aquellas de uso exclusivo (que son el objeto de estudio de este trabajo), las que permiten el uso de un vocablo deslocalizador que supone el inicio de la generalización y vulgarización de la denominación (por ejemplo el *British Sherry* hasta 1995), las denominaciones que son descriptivas de género o clase y que, para ser «relocalizadas», facultan a los elaboradores de la zona a utilizar los términos «puro, auténtico, genuino…» (por ejemplo *Porcelana de Delf*) y finalmente las denominaciones que se han convertido en auténticos genéricos al no existir ya relación alguna con la zona geográfica originaria y que forman parte del patrimonio cultural y gastronómico general, susceptible de ser utilizado por cualquier productor (por ejemplo *Agua de Colonia*)[29]. En este caso la denominación está establecida defectuosamente, debilitada o vulgarizada, por lo que su utilización puede llegar a tener un efecto opuesto al deseado. Así por ejemplo, el 31 de julio de 1967 la sentencia de la *Chancery Division* del Reino Unido de Gran Bretaña refrendó un proceso importante de debilitamiento de la denominación de origen *Jerez, Sherry* o *Xérès y Manzanilla de Sanlúcar de Barrameda*. Dicha sentencia reconoció libertad para el empleo del término *Sherry* en unión con un término deslocalizador (*Australian, British, Commonwealth*…) para designar aquellos vinos que no procedían de las comarcas españolas protegidas por la denominación[30]. Este hecho tuvo consecuencias desastrosas para la denominación, inicialmente reconocida el 8 de septiembre de 1932 y que es uno de los grandes productos vínicos de exportación españoles, con niveles de exportación del orden del 85 % de la producción[31].

Las denominaciones de origen generan derechos de exclusión o límites a la competencia respecto de aquellos productores que deseen aplicar el nombre protegido a productos simi-

[29] *Vid*. Fernández-Novoa, C., *La protección de las denominaciones geográficas en el comercio internacional*, Madrid, Ed. Tecnos, 1970, pp. 37 y ss.

[30] Para un análisis de las implicaciones de esta sentencia así como de las diferencias con la de *Spanish Champagne* que incidió en potenciar la denominación *Cava*, *vid.* Fernández Novoa, C., *op. cit.*, pp. 62 y ss.

[31] Tal es la importancia de este producto que el artículo 129 del Acta de Adhesión de España a la Unión Europea recogía la autorización de utilización de diversas denominaciones de *Sherry* únicamente hasta 1995. Posteriormente la imitación y discriminación impositiva a que estaba sujeta la producción española de Jerez dio lugar a que España sustanciara una demanda judicial contra Gran Bretaña ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas el 4 de septiembre de 1992, resolviéndose el litigio mediante el acuerdo sobre armonización de tipos impositivos y no utilización de la denominación *British Sherry* a partir del 1 de enero de 1996, firmado por ambas naciones el 19 de octubre de 1992. *Vid.* Miláns del Bosch Portolés, I., *Legislación básica sobre denominaciones de origen* (ed.), Madrid, Tecnos, 1995.

lares producidos fuera de la región, o si son producidos en la región lo sea por personas no inscritas en el Consejo Regulador o cuyos productos no reúnan los requisitos de calidad establecidos por éste.

La vinculación del producto con una región concreta, así como la facultad de exclusión de su uso no autorizado, otorga a las denominaciones la característica de signo distintivo que permite su identificación. Por este motivo algunos sectores doctrinales mercantilistas consideran que las denominaciones de origen e indicaciones de procedencia son instituciones del derecho de la propiedad industrial. Ello no es impedimento para que estén reguladas por su correspondiente Reglamento según el modelo del Estatuto de la Ley 25/70, los distintos convenios internacionales de reconocimiento mutuo [32] y el Reglamento Comunitario. Esta doctrina está avalada por los Acuerdos Generales de Tarifas Arancelarias y de Comercio (GATT), firmados el 14 de abril de 1995 en Marraketch, que consideran a las indicaciones geográficas bajo la protección del derecho de la propiedad industrial, buscando evitar así el engaño al consumidor y la competencia desleal por aprovecharse de reputación ajena.

Otra línea doctrinal considera que la denominación no otorga a su titular un derecho subjetivo en exclusiva y ejercitable *erga omnes* sino que todos los productores y elaboradores que reúnan los requisitos exigidos en su respectiva reglamentación tienen derecho a que les sea concedida la utilización de la denominación. Ello es debido a que su función consiste en identificar el origen geográfico del producto y no su origen empresarial y porque no supone un derecho individualizado de utilización en exclusiva [33]. Así surgen razonables dudas acerca de su consideración de institución del derecho de la propiedad industrial. Anticipamos que a partir de las conclusiones del estudio de las denominaciones geográficas en el tráfico comunitario y en su comparación con otros indicadores de garantía de calidad abogamos por esta línea argumentativa.

La naturaleza jurídica de las denominaciones geográficas no debe ser considerada un asunto *baladí* puesto que determina la posibilidad de aplicar las excepciones a la libertad de movimiento de mercancías del artículo 30 TCE fundamentándolas en los supuestos taxativos del artículo 36 TCE o en las exigencias imperativas de desarrollo jurisprudencial. Para determinar la posibilidad de aplicar una u otra excepción procederemos, en primer lugar, a analizar si las diferencias entre marcas y denominaciones son relevantes. Posteriormente analizaremos la aplicabilidad de las exigencias imperativas y la actuación desarrollada desde la UE, donde la posición de los países latinos, que pretenden proteger la actividad tradicional mediante la comercialización de productos de calidad artesanal, es claramente opuesta a la de los países anglosajones, que pretenden desarrollar producciones en masa.

4. Diferencias entre denominaciones geográficas y marcas

Desde un punto de vista jurídico las denominaciones se encuentran en una situación de frontera difusa respecto a los derechos de propiedad industrial, pues para Vicent Chuliá (1991) [34] desempeñan las mismas funciones que los signos distintivos: la individualización

[32] *Vid.* Masaguer Fuentes, J., «Aproximación sistemática general al Derecho de la competencia y de los bienes inmateriales», *Revista General de Derecho*, año XLVI, n.os 544-545, enero-febrero 1990, p. 259.

[33] *Vid.* Segura García, M.J., «La protección penal de la propiedad industrial en el nuevo Código Penal de 1995», *Revista General de Derecho*, año LIII, n.° 630, marzo 1997, p. 2.268.

[34] *Vid.* Vicent Chuliá, F., *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, 3.°, Barcelona, Ed. Editorial Bosch, 1991, t. I, vol. II.

de un determinado producto o servicio en la memoria del consumidor y la indicación de origen o procedencia y calidad. A pesar de ello la identificación de la denominación recae sobre una indicación geográfica especialmente vinculada con el producto que no refleja su procedencia empresarial sino geográfica. La necesidad de utilizar un indicador geográfico concreto supone una primera diferencia entre denominaciones de origen y marcas. Estas últimas, tal y como recogen los artículos primero y segundo de la Ley de Marcas de 1988, están caracterizadas por la libertad de elección del signo identificador, a salvo las prohibiciones recogidas en los artículos 11 a 14 de dicho cuerpo legal.

Las denominaciones geográficas permiten aunar y coordinar los esfuerzos de producción y promoción de un conjunto de empresarios industriales agroalimentarios de escasa entidad [35]. Esta dimensión colectiva de las denominaciones es esencial en la delimitación de las posibilidades de integrarlas entre los derechos de propiedad industrial, pues las denominaciones geográficas deberán ser comparadas con las marcas de garantía y colectivas y no con los signos distintivos de naturaleza individual, que pertenecen a un único empresario.

Una tercera diferencia entre ambas instituciones radica en la necesidad hasta 1993 de regular por Real Decreto la posibilidad de proteger una gama de productos mediante una denominación. Para obtener una marca para una clase de productos no existe ninguna necesidad de reglamentación previa. Es decir, existe un procedimiento jurídico diferenciado para la legitimación de la denominación.

La concesión de una denominación pretende, entre otros, hacer que la estrecha vinculación entre producto y lugar geográfico se convierta en un indicador de calidad y no en un apelativo genérico de determinados productos. Cuando una denominación geográfica, ya sea industrial o agroalimentaria, se convierte en un distintivo generalizado no dispone de las mismas posibilidades de protección por medio de monopolios de exclusión de su uso. Por ello una cuarta diferencia radica en que la denominación requiere de la existencia de una tradición en la utilización del signo. Esta exigencia es inexistente para las marcas, que pueden ser totalmente novedosas o de fantasía.

Una quinta diferencia se recoge en que la marca caduca si no se renueva mientras que la denominación nace con vocación de permanencia, pudiendo fenecer únicamente por resolución de la Administración si no se utiliza, por unión de diversas denominaciones (por ejemplo Queso Idiazábal que englobó a Urbasa) o por desmembramiento (Quesos de Liébana que se convirtieron en Quesos Picón-Bejes-Tresviso y Quesucos de Liébana).

Una sexta diferencia entre marcas y denominaciones geográficas radica en la dispar forma de protección que otorga el ordenamiento jurídico. El español articula el desarrollo de las denominaciones de origen en el derecho administrativo y su protección en el ordenamiento civil, penal y administrativo. Es de reseñar que a pesar de la importancia que tiene el derecho de la propiedad industrial en la diferenciación de los productos agroalimentarios la protección de las denominaciones no se articula en él. Para culminar la situación de confusión respecto a la naturaleza jurídica de la figura de las denominaciones el Código Penal vigente incluye la protección de las denominaciones de origen en el capítulo XI, sección segunda, relativo a los delitos contra la propiedad industrial. Compartimos el análisis de Segura Díaz

[35] *Vid*. Pérez-Bustamante Ilander, G., «La denominación geográfica: su aplicación en la industria agroalimentaria tradicional española», *Boletín Económico Información Comercial Española*, n.° 2.563, 22 diciembre 1997-11 enero 1998, p. 20.

(1997) sobre la posible mejor ubicación de la protección penal de las denominaciones de origen en la sección tercera del capítulo XI relativa al mercado y a los consumidores [36]. Así las vías de protección que se otorgan a las denominaciones son más amplias que las que se otorgan a los signos distintivos pues abarcan la legislación de competencia desleal, las sanciones administrativas y, desde la promulgación del nuevo Código Penal de 1995, la tipificación de la utilización indebida de una denominación de origen en el artículo 275, aunque el tipo penal requiere de la existencia de conocimiento de la protección. Las penas impuestas son idénticas a las recogidas en el artículo 274 para la imitación de los signos distintivos, lo que redunda en su mayor proximidad y confusión.

Una séptima diferencia radica en que la marca pone de relieve el origen empresarial de un bien o servicio y lleva implícita una garantía de calidad susceptible de constituir un fondo de valoración del prestigio o *goodwill*, mientras que la denominación, en primer lugar y de forma relevante, se centra en destacar la importancia del lugar geográfico y permite diferenciar las mercancías en función de su origen regional. Dado que las denominaciones se aplican a productos que cumplen ciertos requisitos y características de calidad, también cumplen *de facto* o *de iure* una función de garantía de calidad [37] pues transmiten al consumidor una expectativa razonable de calidad y garantía de origen y elaboración conforme a procedimientos tradicionales. López Benítez (1996) afirma que el interés protegido y el beneficio buscado con la denominación es el del productor elaborador mientras que en la marca es el del empresario individual o colectivo. Solamente la marca de garantía protege los intereses del consumidor en primer lugar. Este hecho justifica y exige una mayor intervención de las administraciones públicas en su uso, control y concesión hasta el punto que se ha propuesto definir la denominación de origen como una marca colectiva de garantía especialmente cualificada por la intervención pública en su concesión, administración y uso [38]. Debido a la existencia de las mencionadas diferencias encontramos difícil justificar la pertenencia de las denominaciones de origen a la institución del derecho de la propiedad industrial.

5. **Garantía de calidad y denominaciones geográficas**

En la Unión Europea las diferencias respecto a las denominaciones geográficas entre los países de base industrial agroalimentaria agrícola (latinos) y los industrializados (anglosajones) surgen de una dispar concepción de la calidad de los productos agroalimentarios. Los países latinos la han fundamentado en la composición del producto y en su proceso de elaboración. Los anglosajones lo han hecho en el cumplimiento de las normas de higiene y en los aspectos nutricionales del producto. Los países latinos ligan a la calidad del producto la defensa de sectores industriales desfavorecidos y del patrimonio cultural a la vez que pretenden establecer reglamentariamente la definición del producto y proteger su proceso de elaboración semi-artesanal. Los países anglosajones plantean que una política adecuada de información y el recurso al sistema judicial pueden ser considerados suficientes en el desarrollo de una política de calidad que fomente una actividad de producción en masa.

[36] *Vid.* Segura Díaz, M.J., *op. cit.*, p. 2.270.
[37] *Vid.* Fernández-Novoa, C., *op. cit.*, p. 11.
[38] *Vid.* Illescas Ortiz, R., *Lecciones de Derecho Mercantil*, Sevilla, 1988.

La diferente concepción de calidad de los productos agroalimentarios tiene implicaciones para la política agrícola de denominaciones geográficas en diversos aspectos [39]:

1. La búsqueda de una competencia comercial sin trabas que proporcione información de calidad al consumidor y asegure la libre concurrencia comercial frente a la situación de monopolio (lógica comercial).
2. La normalización de la calidad y de las características que deben reunir las materias primas agrícolas para su posterior utilización industrial en procesos productivos (lógica industrial).
3. La protección de la salud pública y de las normas industriales de higiene (lógica industrial).
4. La protección de la propiedad industrial, potenciando la utilización de las marcas y la promoción comercial de los productos agroalimentarios (lógica de opinión).
5. La protección y valoración del patrimonio artístico-cultural que permita la consecución de un desarrollo económico equilibrado (lógica cívica).

La importancia del estudio de la incidencia que tienen las denominaciones de origen sobre la política agrícola debe encontrarse en la interrelación entre garantía de la calidad y localización geográfica como elemento de referencia para el consumidor. En este sentido cabe establecer una clasificación de las diferentes instituciones de protección de los productos agroalimentarios de calidad basada en un doble eje de coordenadas. El eje vertical clasifica los signos de calidad según la importancia de su componente proteccionista-monopolista o de la defensa de la competencia en el mercado (lógicas cívica y comercial respectivamente). El eje horizontal clasifica los signos en función de su dimensión de característica normativa y normalizada, cumpliendo la regulación higiénico sanitaria, o de característica de comercialización mediante la explotación de las técnicas de comunicación y marketing (lógicas industrial y de opinión respectivamente).

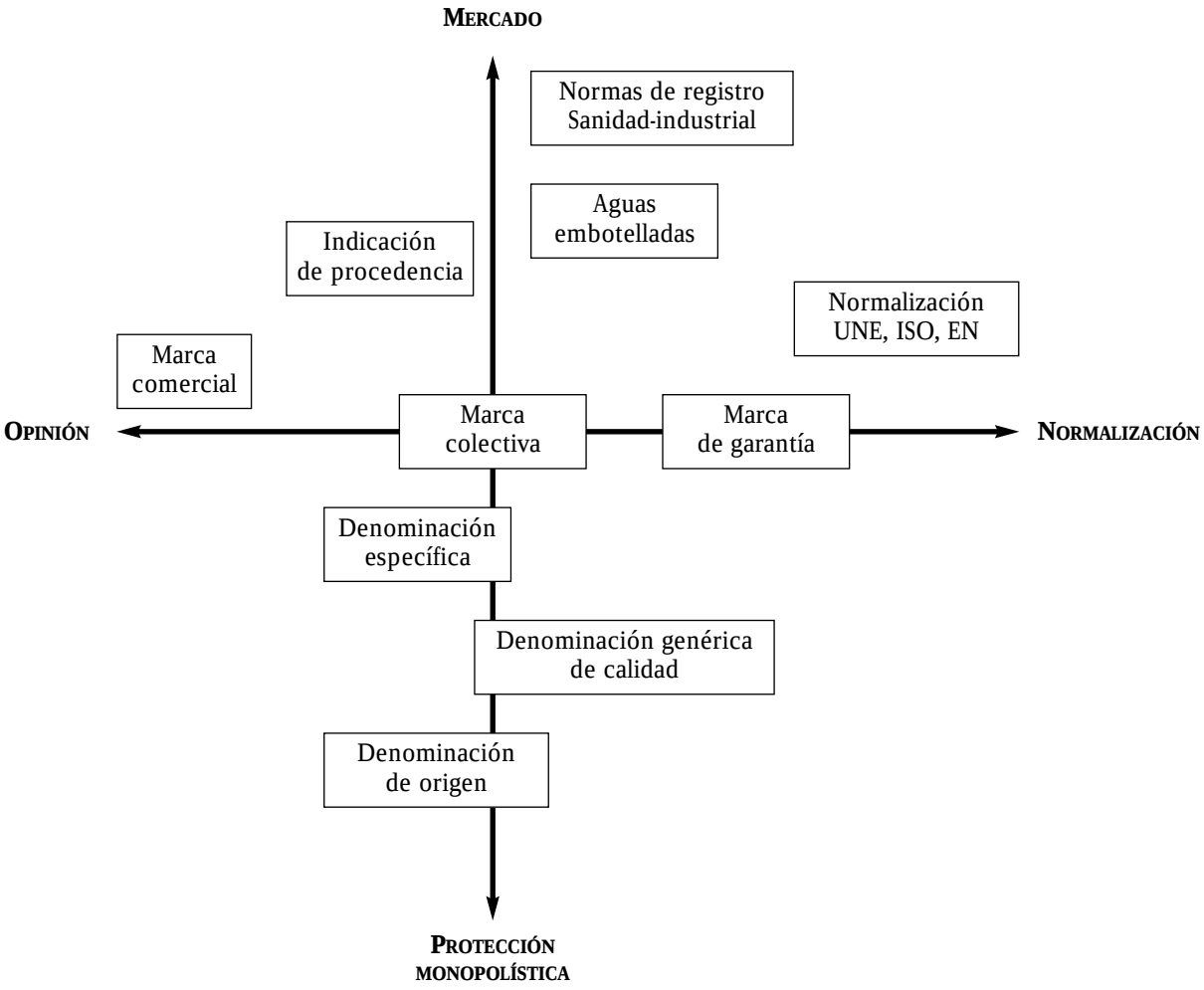
En el gráfico adjunto se recogen las diferentes instituciones indicativas de la calidad del producto: denominación de origen, denominación específica, indicación genérica de procedencia, denominación genérica de calidad, marca de garantía de calidad, marca colectiva, marca comercial, indicativo o *label* de procedencia internacional, normas UNE, ISO, EN, denominaciones de aguas embotelladas y normas del Registro Sanitario Industrial. Por la localización en el eje de coordenadas de los diferentes signos de calidad se puede observar y comprender la dificultad que tiene el diferenciar denominaciones geográficas y marcas colectivas o de garantía de calidad. Esta dificultad de identificación ha conllevado a que se consideren las denominaciones como signos distintivos del derecho de la propiedad industrial. En los siguientes apartados analizaremos las diferencias entre ambas figuras y nuestra consideración de separarlas claramente.

La Ley de Marcas de 1988 derogó la protección otrora otorgada a las indicaciones de procedencia en el artículo 245 del Estatuto de la Propiedad Industrial, por lo que la denominación se ha convertido en la única vía para utilizar un término geográfico en una marca [40]. Existe una excepción con las marcas de garantía y colectiva pues el Reglamento de la Marca Comunitaria consiente en la utilización de nombres de lugares geográficos como marcas

[39] *Vid.* SYLVANDER, B., «Origine géographique et qualité des produits: approche économique», *Revue du Droit Rural*, n.° 237, 1995, pp. 470-472.

[40] Dicho artículo rezaba: «Todos los fabricantes o productores establecidos en una localidad tienen derecho al uso del nombre de la misma como indicación de procedencia de los productos de su industria».

SIGNOS INDICATIVOS DE CALIDAD



FUENTE: Adaptado de SYLVANDER (1995).

colectivas y de garantía. La confusión que origina el interpretar una denominación geográfica como una marca colectiva o de garantía no encuentra una solución contundente en la Ley de Marcas de 1988, ya que ésta, en su artículo 66, recoge expresamente que «no podrán registrarse como marcas colectivas y de garantía los signos o medios que incurren en la prohibición de los artículos 11, 12 y 13 de la presente Ley, con la excepción de las contenidas en el artículo 11.1, apartado c), que no serán de aplicación a estas marcas en lo rela-

tivo a las denominaciones de calidad». Entre las prohibiciones del artículo 11.1.c) de la Ley de Marcas de 1988 se encuentran «la denominación que haga referencia únicamente a la especie, la calidad, el destino, el valor, la procedencia geográfica o la época de producción del producto». De esta manera el artículo 66, a la vez que permite la utilización de un lugar geográfico como identificador de una marca de garantía o colectiva, puede dar lugar a considerar posible el incorporar (para nosotros de manera errónea) las denominaciones geográficas bajo el concepto de marca de garantía o colectiva[41].

Parece lógico entender que la Ley de Marcas de 1988 excluye las denominaciones de origen de su ámbito de aplicación, no por considerar que no cumple funciones de marca de garantía o colectiva sino porque la ley de Marcas se hace sensible a su diferente naturaleza y estructura, lo que aconseja su tratamiento en normas *ad hoc*[42] que ya estudiamos en el apartado primero.

La marca colectiva permite diferenciar en el mercado los productos o servicios de los miembros de una asociación de los de quienes no forman parte de la misma (artículo 58 de la Ley de Marcas de 1988) y crea y protege una situación de monopolio de exclusión sobre el que se asienta la reputación de la asociación. Por su parte la marca de garantía es el signo o medio que certifica las características comunes, en particular la calidad, los componentes y el origen de los productos o servicios elaborados o comercializados por una persona debidamente autorizada. Es controlada por el titular de la marca, que no tiene derecho a utilizarla para distinguir sus bienes y servicios (artículo 62 de la Ley de Marcas de 1988). En la marca de garantía existe un Reglamento que exige el total cumplimiento de las normas de garantía. En este caso, además de favorecer el monopolio de exclusión, la reputación se protege por cuanto existe una certificación adicional de la calidad.

Al igual que las denominaciones geográficas, las marcas de garantía y colectiva se refieren a un colectivo de empresarios y no a un empresario individual aunque en las marcas (ya sean individuales, colectivas o de garantía) el titular está claramente determinado. La marca se percibe así como un activo empresarial intangible del que se harán cargo sus titulares registrales por medio del derecho de la propiedad industrial. En las denominaciones geográficas se presentan tres posibilidades no exentas de controversia respecto a la determinación del titular: el Consejo Regulador, el colectivo de elaboradores o la Administración. López Benítez (1996) aboga por esta última pues, por un lado, el Consejo Regulador puede no tener personalidad jurídica para ser titular de derechos y obligaciones y además surge como resultado del desarrollo de la denominación de la que no ha sido su impulsor. Por otra parte los elaboradores carecen de la infraestructura organizativa y jurídica necesaria para ejercer su titularidad y de ser titulares lo serían en comunidad de bienes. Esta institución jurídica pugna radicalmente con el régimen de naturaleza abierta y no comercial de la participación en la denominación de origen. Por contra es cierto que económicamente la denominación crea una mayor capacidad colectiva para competir mediante la explotación de la reputación de calidad que otorga un común elemento diferenciador geográfico.

A pesar de su peculiar titularidad colectiva la denominación se configura como un verdadero derecho subjetivo de protección exclusiva y supone una protección mayor que la

[41] *Vid.* Pérez-Bustamante Ilander, G., «Denominaciones de origen y marcas de garantía: una aplicación al caso asturiano», *Revista Asturiana de Economía*, vol. 8, 1997, p. 93.

[42] *Vid.* López Benítez, M., *op. cit.*, p. 25.

basada en los meros criterios rectores del mercado de los signos distintivos (protección frente a los competidores o protección de los consumidores). De esta manera los principios básicos del régimen jurídico de la denominación pueden sustentarse, bien sobre el derecho de la competencia desleal –buscando la protección del consumidor contra el error o el fraude o para hacer frente a los efectos perniciosos sobre el mercado nacional de un determinado comportamiento contra el derecho reconocido por las denominaciones geográficas–, o bien sobre el derecho de la propiedad industrial –buscando la protección del derecho subjetivo del uso privativo de un colectivo mediante las normas propias de los signos distintivos [43]–. Este último fundamento es más cuestionable debido a la lógica comunal y no individualista que rige las denominaciones de origen y que nuevamente dificulta el poder configurarlas como derechos de propiedad industrial.

6. Las denominaciones geográficas como medida de efecto equivalente en el comercio intracomunitario

Una importante diferencia entre marcas y denominaciones proviene de la dispar justificación de la legislación europea a su consideración como medidas de efecto equivalente que atentan contra el Derecho comunitario de libre circulación de mercancías.

Las medidas de efecto equivalente, tal y como se deriva de la sentencia *Dassonville* [44], son todas aquellas medidas imputables a un poder público que tienen efectos restrictivos sobre los intercambios intracomunitarios al conferir a los productos nacionales una preferencia que no se corresponde con la eficacia y el aseguramiento de los aspectos fiscales, la protección de la salud pública, la lealtad de los negocios comerciales y la defensa de los consumidores [45]. Su justificación sólo podría encuadrarse en alguno de los motivos derogatorios del artículo 36 TCE o bien en exigencias imperativas del Estado importador. La sentencia *Cassis de Dijon* [46] dejó sentados dos principios: 1) que todo producto legalmente fabricado y comercializado en un Estado miembro debe poder circular libremente en otros Estados miembros, y 2) la obligación anterior únicamente puede verse limitada por la exigencia de determinadas condiciones técnicas indistintamente aplicadas a producto nacionales e importados [47]. Las medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas pueden ser distinta o indistintamente aplicables a productos nacionales e importados. En el primer caso la justificación a su existencia se debería fundamentar únicamente en el artículo 36 TCE por defensa de los objetivos de interés nacional. Las medidas indistintamente aplicables pueden encontrar su justificación tanto en la doctrina de las exigencias imperativas desarrollada por el TJCE a partir de la sentencia *Cassis de Dijon* como en el artículo 36 TCE.

Así pues, existen tres posibles causas que permitirían el funcionamiento de las denominaciones geográficas en el ámbito del Derecho Comunitario a pesar de ser medidas de efecto equivalente:

1. el hecho de que puedan ser consideradas como derechos de propiedad industrial y comercial y por lo tanto estén recogidas en los supuestos del artículo 36 TCE (a pesar de que éstos deben ser interpretados restrictivamente);

[43] *Vid.* Jiménez Blanco, P., *Las denominaciones de origen en el derecho de comercio internacional*, Madrid, Ed. Eurolex, 1996.
[44] Sentencia *Dassonville* de 11 de julio de 1974, asunto 8/74, RJTJ, p. 837.
[45] *Vid.* López Benítez, M., *op. cit.*, p. 79.
[46] Sentencia *Cassis de Dijon* de 20 de febrero de 1979, asunto 120/78 Rec, p. 649.
[47] *Vid.* Pérez de las Heras, B., *Las libertades económicas comunitarias: mercancías, personas, servicios y capitales*, Bilbao, Universidad de Deusto (ed.), 1995, p. 42.

2. que su existencia se considere exigencia imperativa (lealtad en el tráfico comercial, protección de los consumidores por medio del principio de veracidad...), o
3. que se considere que los Reglamentos Comunitarios de 1992 han procedido a la armonización de las denominaciones en el territorio de la Unión.

La Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en la sentencia *Exportur* determina que las denominaciones de origen e indicaciones de procedencia están protegidas por el artículo 36 TCE, aunque esta consideración debe matizarse por cuanto el Reglamento 2.081/92 determina la exigencia de inscripción de la denominación en el Registro Comunitario para obtener dicha protección. Este Reglamento crea un régimen de exclusividad en el que no tienen cabida ni las denominaciones geográficas no autorizadas a nivel de la Comunidad Europea, con independencia de que estén autorizadas a nivel nacional, ni los signos distintivos. López Escudero (1997) considera que las denominaciones geográficas son medidas distintamente aplicables y por lo tanto encuentran su justificación en la defensa de los derechos industriales o comerciales del artículo 36 TCE [48]. A las mismas conclusiones llega Ruiz-Jarabo Colomer en su informe de 1997 sobre el asunto *Canadane Cheese Feta*, al plantear que las denominaciones de origen no satisfacen exigencias imperativas relacionadas con la protección de los consumidores ni con la lealtad de las transacciones comerciales mientras que sí encuentran justificación en la protección de la propiedad industrial y comercial amparada por el artículo 36 TCE [49].

En el punto 72 de sus consideraciones Ruiz-Jarabo Colomer [50] afirma que tras la sentencia *Exportur* una denominación tiene carácter geográfico y no genérico. Su justificación se encuentra en la protección de los derechos de propiedad industrial y comercial amparados por el artículo 36 TCE únicamente si, con referencia al país de importación y con independencia de las consideraciones del país de origen o producción, la denominación indica directamente o indirectamente (sin uso de un toponímico) el origen de un producto, tiene características, calidad o reputación contrastadas, su uso está protegido legalmente y no ha sufrido un proceso irreversible de generalización. El artículo 222 del Tratado Constitutivo de las Comunidades Europeas, en su aplicación a las denominaciones geográficas, concede a cada Estado el poder reconocer en la forma que estime conveniente su naturaleza y regular su protección bajo la normativa de la competencia desleal o de la propiedad industrial, con lo que dificulta encontrar una medida de consenso que facilite su tráfico comercial interno.

Como contra-argumentos cabe señalar: 1) que la simple invocación por un Estado de que la denominación es un derecho de propiedad industrial no implica la aplicación automática de la excepción del artículo 36 TCE, pues será el Derecho Comunitario el que determine las categorías que pueden incluirse en dicho artículo [51], y 2) que no está claro que las denominaciones se caractericen por ser derechos de la propiedad industrial ni que sean distintamente aplicables, pues solamente podrán utilizarla aquellos elaboradores de una zona geográfica que reúnan ciertos requisitos, quedando al margen otros con independencia de su nacionalidad o incluso de la misma localización geográfica. Lo importante es cumplir los requisitos del Consejo Regulador, entre los que se encuentra un elemento de localización

[48] *Vid.* López Escudero, M., «La jurisprudencia sobre la prohibición de las medidas de efecto equivalente tras la sentencia Keck y Mithouard», *Gaceta Jurídica de la CE y de la Competencia*, GJ, D-28, octubre 1997, p. 58.

[49] *Vid.* Conclusiones del abogado general señor Ruiz-Jarabo Colomer, *cit.* punto 79.

[50] *Vid.* Conclusiones del abogado general señor Ruiz-Jarabo Colomer, *cit.* punto 72.

[51] *Vid.* Jiménez Blanco, P., *op. cit.*, pp. 168 y ss.

geográfica. Además el artículo 36 TCE no se puede utilizar para justificar límites a la circulación de mercancías fundamentados en pretensiones de índole económica. La invocación de las exigencias imperativas es la vía adecuada para ello.

La sentencia *Pistre*, de 7 de mayo de 1997, considera aplicable el artículo 30 TCE a las normativas nacionales que otorgan protección a una denominación no incluida en el ámbito de aplicación del Reglamento 2.081/92 o de otra normativa comunitaria específica. La Directiva 70/50 CEE en su artículo 2.3s) considera discriminatoria toda medida que pretenda reservar una determinada denominación para los productos nacionales, excepto las denominaciones de origen o las indicaciones de procedencia. Al excluir las denominaciones esta Directiva no hace sino ahondar en su consideración como medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas, sometiéndolas al régimen de exclusión del artículo 30 TCE, siempre que se encuentren inscritas en el registro comunitario. El TJCE, a través de las sentencias *Buy Irish* [52] y *Apple & Pear* [53], ha determinado que la campaña de publicidad neutra, siempre que sea tendente a destacar las excelencias de un producto, es correcta en relación al artículo 30 del TCE. Por contra la campaña que desaconseje su compra no será neutra.

La promoción de las denominaciones de origen y específicas, dada su natural diferencia en calidad, implica campañas de promoción neutras aun cuando representen promoción de determinados entornos geográficos y naciones y puedan considerarse que recaen en el régimen de las ayudas de estímulo a los consumidores a comprar productos regionales o nacionales (artículos 92 y siguientes del TCE). La posibilidad de no aplicar el artículo 30 TCE en relación con las denominaciones geográficas también se puede deducir a partir de sus diferencias con las marcas de garantía de calidad. De hecho en España la búsqueda por parte de las comunidades autónomas de indicadores distintivos referenciados geográficamente ha sido en parte consecuencia y causa de las dificultades para diferenciar las denominaciones de origen y las denominaciones genéricas de calidad. Evidentemente obtener el reconocimiento de una denominación de origen es un proceso más laborioso que obtener denominaciones genéricas de calidad [54] y políticamente es más complejo por cuanto se involucran tres administraciones. Por ello se ha producido una avalancha de solicitudes y concesiones de denominaciones genéricas de calidad por parte de las distintas comunidades autónomas, que buscando alcanzar los mismos efectos positivos de las denominaciones geográficas las han puesto a disposición de los industriales agroalimentarios localizados en su territorio. Dichas marcas de garantía se rigen por unos estatutos o reglamentos de régimen interno que dificultan su diferenciación con las denominaciones de origen, de forma que para el profano en la materia, es decir, para el consumidor, no existe diferencia entre, por ejemplo, la «carne de Asturias, garantía controlada» y «ternera gallega», siendo la primera una marca de garantía y la segunda una denominación específica o indicación geográfica.

En respuesta a esta situación la Unión Europea ha prestado especial apoyo al mantenimiento y desarrollo de las denominaciones geográficas que, en consonancia con la sentencia del TJCE *Joh. Eggers Sohn & Co. contra Freie Hangestadt Bremen* [55], se ha materializado en un mayor control de la utilización que hacen gobiernos nacionales y regionales de las marcas de garantía de calidad o denominaciones genéricas de calidad referenciados en elementos

[52] STJCE de 24 de noviembre de 1982. Asunto 249/81 Rec., 1982, p. 4.005.

[53] STJCE de 12 de diciembre de 1983. Asunto 222/82 Rec., 1983, p. 4.083.

[54] De todos modos obtener una marca reconocida y valorada por el mercado puede ser más difícil que obtener una denominación de origen.

[55] Sentencia de 12 de octubre de 1978. Asunto 13/78 Rac., 1978, pp. 1.935 y ss., cdo. 24.°.

geográficos. De hecho esta sentencia determinó que «el derecho a acceder a una denominación de calidad por parte de un producto, deberá depender (…) únicamente de las características objetivas e intrínsecas de las que resulte la calidad del producto respecto al mismo producto de calidad inferior, pero no de la localización geográfica de ésta o de aquélla fase del proceso de elaboración». En estos términos se ha cuestionado, en primer lugar, su incidencia dentro de la prohibición comunitaria del artículo 30 TCE al considerarse las marcas de garantía de calidad o denominaciones genéricas de calidad con elemento geográfico como medidas de efecto equivalente, y en segundo lugar, se ha impulsado la conversión de las denominaciones genéricas de calidad con un verdadero elemento de localización geográfica en su adecuada figura de protección: las denominaciones de origen o específicas.

En el marco del análisis jurisprudencial de la sentencia *Pistre*, González Vaqué (1998)[56] confirma que la tendencia a utilizar denominaciones geográficas como denominaciones genéricas de calidad (marcas de calidad) es contraria al artículo 30 TCE si:

1. la concesión de la denominación no se refiere exclusivamente a las características intrínsecas del producto;
2. es función del origen geográfico del producto;
3. no son libremente accesibles a cualquier elaborador, productor o vendedor que cumpla con exigencias de calidad públicas, objetivamente determinadas y no discriminatorias respecto a los resultados de los análisis desarrollados por otros organismos en terceros estados de la UE.

Por supuesto estas denominaciones genéricas de calidad no deben establecer criterios cuyo respeto ya sea exigible por otra normativa preexistente de ámbito comunitario ya que, en dicho caso, se aplicaría la naturaleza armonizadora de estas normas[57]. Dado que se trata de denominaciones de calidad no vinculadas especialmente con el territorio geográfico –en caso contrario serían denominaciones geográficas– y con la finalidad de no inducir a error en el consumidor, las exigencias administrativas respecto a la referencia geográfica del producto deberían estar dirigidas únicamente a especificar aquellas indicaciones necesarias para evocar la nacionalidad o ubicación del organismo de certificación o control, pero nunca ser susceptibles de crear una medida que pudiera confundir o inducir a la compra por parte del consumidor.

Las conclusiones que se derivan de la sentencia *Pistre:* 1) ahondan en la necesidad de reducir al máximo la utilización de la concesión de denominaciones genéricas de calidad, que tanta trascendencia ha tenido en nuestro país en los últimos años, y 2) plantean que la denominación de origen o específica debe ser considerada una exigencia imperativa indistintamente aplicable que protege a los elaboradores de una determinada región o simplemente una figura que, habiendo sido armonizada en la Directiva 70/50 CEE y en el Reglamento 2.081/92, no está sometida a la exigencia de libre circulación de mercancías. Esta postura no aboga por su incorporación dentro de los supuestos del artículo 36 TCE y cuestiona su consideración de exigencia imperativa, puesto que para que se produzca una exigencia imperativa no debe existir una norma armonizadora comunitaria que cubra el supuesto dado y además debe ser indistintamente aplicable.

[56] *Vid.* González Vaqué, L., *op. cit.*, 1998, p. 37.

[57] Estas normas son las denominaciones de origen e indicaciones de procedencia comunitarias, que se caracterizan por tener reguladas sus cualidades y procesos de elaboración para todo el territorio comunitario.

7. **Conclusiones**

En este trabajo hemos analizado cómo los derechos de propiedad industrial protegen principalmente los intereses del inventor o comercializador, mientras que las denominaciones geográficas, además de la defensa del monopolio de explotación del productor-elaborador autorizado, buscan la defensa del consumidor y la promoción económica de un sector del mercado o región, adquiriendo así una dimensión colectiva. Además es consustancial a la denominación el reflejar la superior categoría de productos cuya calidad esté ligada al medio geográfico de producción de las materias primas y al factor humano que participa en las actividades de su elaboración. Este hecho confiere un marchamo de calidad que, junto a la dimensión colectiva, puede hacer considerar a la denominación como un signo distintivo de la propiedad industrial.

Las diferencias analizadas en este trabajo entre las figuras de la marca colectivas y de garantía y las denominaciones geográficas nos permiten cuestionar dicha equiparación y afirmar que, sustantivamente, las denominaciones son materia del derecho mercantil pero formalmente formarían parte del derecho administrativo económico. Esta adscripción a las normas administrativas refleja la naturaleza comunal y colectiva de las denominaciones y las mayores dificultades que conlleva su obtención: preexistencia de una apelación tradicional, relevancia de la calidad del producto, importancia del medio geográfico, existencia de un estatuto o reglamento de la denominación o autorización administrativa e inexistencia de un proceso de vulgarización o generalización de la denominación. También es cierto que la discrepancia respecto a la naturaleza jurídica de la denominación no es, a la larga, un elemento esencial de su análisis sino que es más importante el análisis de su protección jurídica bajo diversas instituciones.

Por su parte las denominaciones crean límites a la libertad de movimiento de mercancías en el Mercado Europeo, hecho que supone tener que analizarlas desde la perspectiva del derecho económico comunitario. Algún sector doctrinal considera que la excepción que suponen las denominaciones geográficas a la libre circulación de mercancías se debe a que recaen sobre un derecho de propiedad industrial y comercial (artículo 36 TCE) [58].

Otros sectores abogan por su consideración como exigencias imperativas basadas en el principio de veracidad en el tráfico en virtud de las normas de competencia desleal o defensa del consumidor. En ambos casos y para que tenga efecto este límite al comercio, es necesario el reconocimiento previo de la denominación por la Administración comunitaria. La regulación y armonización comunitaria, que considera a las denominaciones geográficas como instrumento de desarrollo económico de regiones desfavorecidas, dificulta encuadrar la figura de la denominación en uno u otro elemento permisivo de las medidas de efecto equivalente. Este hecho las otorga vida jurídica independiente.

De esta manera las denominaciones, siendo medidas de efecto equivalente, pueden operar en el mercado europeo discriminando en razón del origen y/o calidad y/o reputación del producto. Que reciban la misma protección penal que los signos distintivos no debe conducir a creer que las llamadas denominaciones genéricas de garantía o marcas de garantía,

[59] Esta tesis, defendida en el asunto *Canadane Cheese «Feta»*, deberá ser confirmada en la sentencia.

sobre las que tanto énfasis han puesto los gobiernos regionales y con las que existen ciertos puntos en común, puedan operar sin estar sometidas al derecho comunitario y a los límites que se establecen para evitar los efectos económicos y proteccionistas de las medidas de efecto equivalente. Propugnamos por la consideración de las denominaciones geográficas como medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas expresamente permitidas por la UE por mantener las tradiciones artesanales y cultura tradicional, así como por proveer de rentas económicas a sectores desfavorecidos. También consideramos que no deberían estar sujetas a más límites y gravámenes de los estrictamente necesarios para su supervivencia. Esta consideración se encuadra en la valoración que desde los países latinos se hace de las denominaciones geográficas como elementos de promoción de productos de elevada calidad y es consistente con la reciente tendencia en la concesión de ayudas al sector vitivinícola español por parte de la UE para sustituir plantaciones destinadas a la producción de vinos de baja calidad por aquellos viñedos que permitan la obtención de caldos de calidad más elaborada. En este sentido consideramos que si el elemento relevante es la calidad del producto final, las materias primas necesarias para elaborar este producto de calidad extraordinaria no deberían someterse a límites o cuotas a la producción como ocurre en el caso del aceite, de la leche para producción de quesos o del vino.

8. **Referencias bibliográficas**

FERNÁNDEZ-NOVOA, C., *La protección de las denominaciones geográficas en el comercio internacional*, Madrid, (ed.) Tecnos, 1970.

GONZÁLEZ VAQUÉ, L., «La sentencia *Pistre*: Aplicabilidad del artículo 30 a las denominaciones agroalimentarias protegidas nacionalmente», *Comunidad Europea, Aranzadi*, año XXV, n.° 1, enero 1998, pp. 33-40.

ILLESCAS ORTIZ, R., *Lecciones de Derecho Mercantil*, Sevilla, 1988.

JIMÉNEZ BLANCO, P., *Las denominaciones de origen en el derecho de comercio internacional*, Madrid, (ed.) Eurolex, 1996.

KERIN, R.A., VARADARAJAN, P.R. y PETERSON, R.A., «First-mover advantage: a synthesis, conceptual framework and research propositions», *Journal of Marketing*, vol. 56, octubre 1992, pp. 33-52.

Ley 25/70 del Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes, BOE núm. 291, 5 de diciembre de 1970.

LIPMANN, S.A. y RUMELT, R.P., «Uncertain imitability: an analysis of interfirm differences in efficiency under competition», *The Bell Journal of Economics*, vol. 13, n.° 2, 1982, pp. 418-438.

LÓPEZ BENÍTEZ, M., *Las Denominaciones de Origen*, Barcelona, (ed.) Cedecs Editorial, S.L, 1996.

LÓPEZ ESCUDERO, M., «La jurisprudencia sobre la prohibición de las medidas de efecto equivalente tras la sentencia Keck y Mithouard», *Gaceta Jurídica de la CE y de la Competencia*, GJ, D-28, octubre 1997, pp. 47-94.

MASAGUER FUENTES, J., «Aproximación sistemática general al Derecho de la competencia y de los bienes inmateriales», *Revista General de Derecho*, año XLVI, n.os 544-545, enero-febrero 1990, pp. 245-263.

MILÁNS DEL BOSCH PORTOLÉS, I., *Legislación básica sobre denominaciones de origen*, Madrid, (ed.) Tecnos, 1995.

MINISTERIO de AGRICULTURA, PESCA y ALIMENTACIÓN, *La agricultura, la pesca y la alimentación españolas en 1994*, Madrid, Secretaría General Técnica, 1994.

—, *Datos estadísticos de las denominaciones de origen de vinos, bebidas espirituosas, y productos agroalimentarios*, Madrid, Subdirección General de Denominaciones de Calidad, 1997.

MONTES PEÓN, J. y PÉREZ-BUSTAMANTE ILANDER, G., «Denominaciones de origen con restricción de materia prima: aplicación al "Cabrales"», *Revista Asturiana de Economía*, en prensa, vol. 13, 1998.

PÉREZ DE LAS HERAS, B., *Las libertades económicas comunitarias: mercancías, personas, servicios y capitales*, Bilbao, Universidad de Deusto (ed.), 1995.

PÉREZ-BUSTAMANTE ILANDER, G., «Denominaciones de origen y marcas de garantía: una aplicación al caso asturiano», *Revista Asturiana de Economía*, vol. 8, 1997, pp. 187-204.

–, «La denominación geográfica: su aplicación en la industria agroalimentaria tradicional española», *Boletín Económico Información Comercial Española*, n.° 2.563, 22 diciembre 1997-11 enero 1998, pp. 17-27.

Real Decreto 1573/85, de 1 de agosto, por el que se regulan las denominaciones genéricas y específicas de los productos alimentarios, BOE n.° 214, de 6 septiembre de 1985.

Real Decreto 728/88, de 8 de julio, por el que se establece la normativa a que deben de ajustarse las denominaciones de origen, específicas o genéricas, de productos agroalimentarios no vínicos, BOE n.° 166, de 12 julio de 1988.

Reglamento Comunitario 2.081/92, relativo a la protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios, DOCE n.° L. 208/1, de 24 de julio de 1992.

RUIZ-JARABO COLOMER, D., Conclusiones presentadas el 24 de junio de 1997 en el asunto Canadane Cheese, «Feta» (C-317/95, aún no publicado), 1997.

SEGURA GARCÍA, M.J., «La protección penal de la propiedad industrial en el nuevo Código Penal de 1995», *Revista General de Derecho*, año LIII, n.° 630, marzo 1997, pp. 2.262-2.292.

SYLVANDER, B., «Origine géographique et qualité des produits: approche économique», *Revue du Droit Rural*, n.° 237, 1995, pp. 465-474.

VICENT CHULIÁ, F., Compendio crítico de Derecho mercantil, 3.ª edición, t. I, vol. II., Barcelona, (ed.) Bosch, 1991.

Anexo I

Relación de denominaciones de origen e indicaciones geográficas aprobadas por la Unión Europea para España

	Denominaciones de origen	*Indicaciones geográficas*
Aceites	Baena Les Garrigues Priego de Córdoba* Sierra de Segura Sierra Magina* Siurana	
Arroz	Calasparra	Arroz del Delta del Ebro
Frutas	Nísperos de Callosa d'en Sarriá Uva de mesa embolsada «Vinalopó» Cereza del Jerte*	Cerezas de la Montaña de Alicante
Jamón	Dehesa de Extremadura Guijuelo Jamón de Teruel Jamón de Huelva* Lacón gallego	
Miel	Miel de La Alcarria	
Pimientos	Pimientos del Piquillo de Lodosa	
Quesos	Cabrales Idiazábal Mahón Picón Bejes-Treviso Queso de Cantabria Queso de La Serena Queso Manchego Queso Tetilla Queso Zamorano Quesucos de Liébana Queso Majorero* Roncal	
Carnes frescas		Carne de Ávila Carne de Morucha de Salamanca Cordero Manchego* Pollo y Capón del Prat Ternasco de Aragón Ternera Gallega* Lechazo de Castilla y León*
Embutidos curados		Sobrasada de Mallorca
Espárragos		Espárragos de Navarra Espárragos de Huétor-Tajar*
Legumbres		Faba Asturiana Judías de El Barco de Ávila Lenteja de La Armuña
Salazones		Cecina de León
Turrón		Jijona Turrón de Alicante*
Encurtidos vegetales		Berenjenas de Almagro*
Frutos secos	Avellana de Reus*	
Tubérculos	Chufa de Valencia*	

* Denominaciones e indicaciones aprobadas siguiendo el artículo 5 del Reglamento Comunitario.

Anexo II

Relación de denominaciones de origen de vinos y año de aprobación

Abona (1996)
Alella (1932)
Alicante (1932)
Almansa (1964)
Ampurdán-Costa Brava (1972)
Bierzo (1989)
Binissalem-Mallorca (1991)
Bullas (1994)
Calatayud (1990)
Campo de Borja (1977)
Cariñena (1932)
Cava (1972)
Chacolí de Bizkaia (1994)
Chacolí de Getaria (1990)
Cigales (1991)
Conca de Barberá (1989)
Condado de Huelva (1932)
Costers del Segre (1988)
El Hierro (1995)
Jerez, Xérèx, Sherry y Manzanilla de Sanlúcar de Barrameda (1932)
Jumilla (1961)
La Mancha (1932)
La Palma (1994)
Lanzarote (1994)
Málaga (1932)
Méntrida (1964)
Mondéjar (1997)
Monterrei (1996)
Montilla-Moriles (1932)
Navarra (1932)
Penedés (1932)
Plá de Baguès (1997)
Priorato (1932)
Rías Baixas (1988)
Ribeira Sacra (1997)
Ribeiro (1932)
Ribera del Duero (1979)
Ribera del Guadiana (1997)
Rioja (1932)
Rueda (1932)
Somontano (1980)
Tacoronte-Acentejo (1992)
Tarragona (1932)
Terra-Alta (1972)
Toro (1987)
Utiel-Requena (1932)
Valdeorras (1945)
Valdepeñas (1932)
Valencia (1932)
Valle de Güimar (1996)
Valle de la Orotava (1995)
Vinos de Madrid (1990)
Ycoden-Daute-Isora (1994)
Yecla (1972)

Anexo III

Relación de denominaciones de bebidas espirituosas

Aguardiente de sidra de Asturias
Anís de Alicante*
Aperitivo-Café de Alcoy*
Brandy de Jerez*
Brandy del Penedés
Cantueso de Alicante*
Cazalla
Chinchón*
Gin de Mahón
Herbero de la sierra de Mariola*
Ojés
Orujo de Galicia*
Pacharán Navarro*
Palo de Mallorca
Ratafia Catalana
Ron de Granada
Ron de Málaga
Rute
Whisky español

* Denominaciones con el Consejo Regulador aprobado.

Punto de mira de la economía aragonesa

Por **Ricardo Pereda**
Redactor de Economía de El Periódico de Aragón

El año del euro se ha convertido en el año de la guerra. La euforia inicial por el nacimiento de la moneda única el 1 de enero de 1999 –un euro igual a 166,386 pesetas, unos dígitos que marcarán a una generación de españoles– se transformó en prudencia según pasaban las semanas e iban apareciendo algunas incertidumbres en las economías europeas más avanzadas. Los signos de una desaceleración del crecimiento, cuyos primeros síntomas se comenzaron a advertir en el segundo semestre de 1998, son cada vez más claros, si bien la economía de la zona euro --y por extensión la española y la aragonesa-- se desarrolla en un marco de estabilidad que parece resistir por ahora las tensiones. Mientras la guerra en Yugoslavia no contribuye a crear un panorama tranquilo a corto plazo e introduce incógnitas sobre su impacto. Sin olvidar la tragedia humana que representa cualquier guerra, los resultados del conflicto, su duración y la factura, condicionarán, en cualquier sentido, el inminente devenir de las economías europeas desde el Atlántico hasta los Balcanes.

Un modelo de estabilidad para Aragón

La economía aragonesa ha mantenido en el primer semestre un apreciable ritmo de crecimiento, estimado por encima del 3%. La Comunidad llega así a nueve trimestres consecutivos creciendo por encima de la barrera mágica del 3%, cifra a partir de la que los expertos consideran que se genera empleo, aunque es un paradigma que algunos economistas están poniendo en revisión. Hispalink calcula para el conjunto del año un crecimiento del 3,4% del PIB regional, que se apoyará de nuevo en el impulso de la industria (+4,6%) y en la creciente pujanza de la construcción (+3,4%). El sector terciario, con una predicción del 2,8%, reflejará la desaceleración del bloque de servicios privados, mientras para la agricultura, siempre imprevisible en el resultado final, se espera un aumento del 1,9%. Todos los sectores evolucionan a la baja respecto a 1998, pero se consolida un modelo de estabilidad con un crecimiento conjunto superior al 3%.

El ritmo de creación de empleo también descenderá respecto al 98 (del 3,4% al 2,6%), pero la reducción del paro se verá beneficiada por un incremento casi testimonial de la población activa: sólo 600 nuevos demandantes de empleo (+0,1%), por lo que los 11.400 puestos que se generarán en 1999 irán casi en su totalidad a disminuir el desempleo. La tasa de paro, en términos de Encuesta de Población Activa (EPA), quedará a final de año en el 9,1%, un porcentaje de zona euro. Una bendición estadística pero que oculta un problema demográfico y formativo. La población no crece apenas, lo que repercute en un lento declinar socioeconómico y en que los empleos generados deben nutrirse de las listas del desempleo, donde existe un paro estructural de larga duración y escasa formación que no se ade-

cua a las demandas de las empresas. Ya han advertido los empresarios que tienen dificultades para encontrar personal en algunos puestos y que se van a ver obligados a importar especialistas de países del este de Europa para la industria.

El contexto internacional tuvo su reflejo inmediato en Aragón. Por una parte la desaceleración de algunas de las economías centrales europeas –en especial Alemania, Gran Bretaña e Italia– frenó el crecimiento de las ventas de coches de Opel España, por lo que la factoría de Figueruelas planteó un apreciable recorte de producción desde finales de mayo cuyo principal instrumento es una regulación temporal de empleo para la totalidad de la plantilla durante dieciocho días. Habrá que ver su impacto en el producto interior bruto (PIB) regional, aunque la previsión es volver a cerrar el ejercicio por encima del 3% de incremento. Por otro lado la oleada de fusiones empresariales acelerada por el euro culminó con la integración completa de Eléctricas Reunidas de Zaragoza (ERZ) en Endesa, que ya poseía el 61% del capital. Es el signo de los tiempos: nacida como una empresa local, ERZ se ha convertido en uno de los tentáculos de un gigante energético de dimensión internacional. El comienzo del año euro precipitó asimismo la creación del primer banco español de cierta dimensión a nivel europeo, el BSCH, nacido de la fusión del Santander y del Central Hispano.

Un euro frío...

Ha sido, probablemente y de una manera casi invisible, el primer triunfo del euro: proporcionar estabilidad a la Europa de los Once en un contexto internacional inestable con unos mercados financieros aún revueltos. Es un éxito basado en la confianza y en los deberes bien hechos por las economías participantes. Sin embargo ha sido un euro frío, en el que el dólar y la guerra han hecho de nevera para la orgullosa moneda europea. Tras empezar el año con una cotización de 1,16 euros por dólar, la divisa común de los Once ha retrocedido hasta cambiarse por debajo de 1,04 y acumular así una caída superior al 10% en sus primeros meses de existencia. El mensaje, alto y claro, está ahí para quien lo quiera escuchar: las economías europeas han hecho bien los deberes, pero era la primera evaluación. Quedan muchos exámenes –más bien una evaluación continua– y no pocas incógnitas por resolver, sobre todo porque la convergencia real está aún lejos.

Incluso la convergencia nominal sufre tensiones que se creían ya superadas, problema que es especialmente preocupante para España en el caso de la inflación. Con un índice interanual de precios al consumo del 2,4% en abril (aún peor en Aragón: el 2,6%), la amenaza de pérdida de competitividad es muy seria. De hecho España no cumpliría en estos momentos el criterio de convergencia en materia de precios. Un deterioro de la posición exterior de la economía española y la aragonesa se traducirá, con un máximo número de posibilidades, en la destrucción de empleo ya que la política monetaria no sirve de instrumento: se decide en Francfort y abandonó el 1 de enero de 1999 la sede del Banco de España. Nuestro banquero de referencia ya no se apellida Rojo sino Duisenberg.

Disciplina y reformas estructurales son las medicinas, aunque tampoco parece que en un bienio tan electoral como el 1999-2000 (elecciones autonómicas y municipales el primer

año, generales al siguiente) inviten a esperar medidas sólidas y duraderas, más allá de intentos de maquillar el IPC con acciones parciales sobre los precios intervenidos por la Administración. La evolución de la inflación ha dado un aviso en el primer semestre, pero es que en el déficit y en las exportaciones también asoman algunas incertidumbres. No parece que la vía deba apuntar a un severo recorte del gasto social, una partida que en España sigue por debajo de la media europea, aunque sea un dato poco extendido y aún menos debatido. Al final dos grandes noticias para el bolsillo de los españoles y para la inversión de las empresas, como la reforma del Impuesto de la Renta de Personas Físicas (IRPF) –que ha comenzado a aplicarse este año– y la reducción de los tipos de interés de la zona euro al 2,5 %, tienen su cara contrapuesta: exigen disciplina en los agentes económicos y sociales para poder aprovechar ese cuadro de estabilidad. Es una duda que deja el primer semestre del 99, agravada porque ningún sector en el punto de mira de la inflación (básicamente servicios sin competencia exterior) admite tener responsabilidad alguna en el crecimiento de los precios. Todos miran hacia otro lado.

...y una Agenda caliente

La frialdad de los primeros meses del euro contrastó vivamente con la negociación más caliente de los últimos años: la Agenda 2000, el cuadro de perspectivas financieras del Presupuesto de la Unión Europea (UE) para el período 2000-2006. El resultado para España fue magnífico según el Gobierno y un desastre según la oposición. Depende, todo depende: el PP basa su estimación en la comparación global con el período 1993-1999 (se gana un promedio de 72.545 millones de pesetas al año) y en que el saldo neto de España (la diferencia entre lo que recibe y lo que contribuye a Bruselas) será el 10,8 % superior al septenio anterior. El PSOE se agarra a la evolución a partir de los fondos recibidos en el último año (supondría una pérdida de 180.195 millones de pesetas por ejercicio) y a que se logra mucho menos de la cantidad propuesta por la Comisión Europea y apoyada en principio con vehemencia por el Gobierno español (inferior en 108.650 millones al año).

La realidad apunta más bien a un balance digno y equilibrado para España, que mantiene el fondo de cohesión, el grueso de los fondos estructurales y un nivel estimable de ayudas al campo. España recibirá 1,35 billones de pesetas anuales de los fondos estructurales y de cohesión, más unos 830.000 millones procedentes de ayudas a la agricultura y la ganadería. Una lectura más política apunta a que se ha resistido el embate alemán: el canciller germano Gerhard Schröder quería recortes mucho mayores y tuvo que aceptar una solución de compromiso. Pero habrá una segunda vuelta: el nivel de ayudas europeas a partir del 2007 descenderá de forma sustancial. La integración de países del Este habrá avanzado, lo que requerirá sustanciosos fondos europeos, y se podrá argumentar entonces que España –además de pertenecer al euro– lleva unos veinte años recibiendo subvenciones. Así el dinero a gastar en los primeros siete años del siglo XXI debe aplicarse con especial cuidado, ya que es la última oportunidad de recibir tal volumen de fondos europeos.

El reto es doble para Aragón por sus especiales características en el contexto de la Unión Europea: poca población y mucho territorio. Lo ha expuesto con precisión Antonio Embid, primer presidente de las Cortes y catedrático de Derecho Administrativo: «De oeste a este, Aragón es una tierra pujante. De norte a sur, un territorio alargado que conecta con la España despoblada y en recesión». En este sentido, tal como era de prever, Aragón no ha conseguido la inclusión de la provincia de Teruel en el objetivo 1 de los fondos estructurales. El reto está ahora en aprovechar los recursos disponibles a través del impulso a las infraestructuras, a una formación de calidad y a las acciones de competitividad del medio rural, donde han dado un magnífico resultado iniciativas como el programa Leader. Los trece grupos Leader II que hoy existen en Aragón han representado una inversión en desarrollo rural –con acciones como la recuperación del patrimonio y la puesta en valor de los recursos naturales– de 22.000 millones de pesetas, de los que 8.000 millones se han financiado con fondos europeos. Es una iniciativa que puede sufrir un severo recorte. Aragón no gastará mucho pero debe hacerlo mejor y convertir el verbo gastar en el verbo invertir. El dinero del Leader y el apoyo a la agroindustria del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA), junto al Plan de Desarrollo Alternativo de las Cuencas Mineras, puede servir a la perfección para el desarrollo de la provincia de Teruel y de las áreas rurales de Aragón.

Blanca y radiante

El esquí es un ejemplo de cómo pueden aprovecharse las ventajas estratégicas de un territorio y potenciarlas. La apuesta de los últimos ejercicios por la nieve ha dejado unos grandes resultados: 1,5 millones de esquiadores por temporada en 1997-1998 y 1998-1999. Sólo el viento que sopló de manera continua desde el día de San Valero impidió a las estaciones aragonesas superar el millón y medio de esquiadores (la cifra quedó en 1.475.000). Ha sido una radiante temporada blanca, fruto de los 8.800 millones de pesetas invertidos en los siete centros invernales de Aragón (los cinco del Pirineo de Huesca y los dos de las serranías de Teruel) en mejoras e infraestructuras durante los últimos tres años. Las novedades de la campaña 1998-1999 permitieron aumentar un 9 % la capacidad de los remontes en esquiadores por hora y rozar los 100.000 esquiadores/hora. También se ha mejorado la comercialización de la oferta, a través del consorcio Nieve de Aragón, para impulsar los paquetes de esquí de una semana frente al habitual del fin de semana y para una mayor presencia en los mercados internacionales; las estaciones de esquí aragonesas se han promocionado en ciudades de Bélgica y Holanda.

El objetivo es llegar a los dos millones de esquiadores en la temporada 2002-2003. La continuidad de las inversiones y la mejora de las comunicaciones resultarán decisivas, pero una de las claves reside en el proyecto de crear en el Pirineo aragonés el mayor dominio esquiable de España mediante la conexión de las estaciones de Candanchú, Astún y Formigal a través del valle de Izas. Es una iniciativa que precisa del consenso de los aragoneses para asegurar la principal fuente de riqueza del norte de la Comunidad a la vez que se respeta el

medio ambiente. La nueva superestación tendría más de 300 kilómetros y unos cien remontes, lo que colocaría al Pirineo aragonés con un centro entre los quince primeros de Europa. Además el proyecto serviría para rehabilitar y dar un uso turístico a la estación ferroviaria de Canfranc.

La última copa

El primer semestre del 99 trajo consigo la conclusión del mapa de las comercializadoras de vino de las denominaciones de origen con la incorporación de Calatayud al proceso. Es otro ejemplo –como la nieve– de las posibilidades de desarrollo del medio rural en un territorio tan amplio y poco poblado de Aragón, que además no depende en exceso de las subvenciones europeas. Tres cooperativas vitivinícolas de la denominación de origen Calatayud han constituido una sociedad comercializadora de los caldos de la zona con el apoyo accionarial del Instituto Aragonés de Fomento (IAF), Ibercaja, CAI, Caja Rural de Zaragoza y Caja Rural del Jalón. La sociedad, Bodegas y Viñedos del Jalón, venderá los vinos de las cooperativas de Maluenda –la mayor de Calatayud–, Mara y Munébrega. Bodegas y Viñedos del Jalón comercializará seis millones de litros y su facturación inicial rondará los seis millones de euros (unos mil millones de pesetas).

Es la última copa de un sector que comenzó a unirse para vender en 1991. Tras ganar la batalla por la calidad del vino había que saber comercializarlo desde Aragón. Desde entonces se han formado Covisa (1991) y Bodega Pirineos (1992) en el Somontano, Bodegas Aragonesas (1994) en Campo de Borja, Grandes Vinos y Viñedos (1997) en Cariñena y por último Bodegas y Viñedos del Jalón en Calatayud. Los resultados son impresionantes: las ventas de las comercializadoras se han multiplicado por cuatro y más del 40 % de la facturación procede de la exportación.

El resfriado de Opel

La planta de Opel España en Figueruelas va a regular empleo por primera vez en su historia. Tras haber resistido los años más duros de la crisis económica sin regulaciones de empleo gracias al impulso de las exportaciones y al éxito de ventas del modelo Corsa, Opel España sufre ahora una pequeña crisis derivada de los mismos factores que pusieron en la cima a la compañía del automóvil. Mientras las ventas de coches en España han seguido creciendo en los primeros meses de 1999 a un ritmo fortísimo, los mercados europeos básicos de Opel España –que exporta un 90 % de su producción– reducen su ritmo de crecimiento. Unido a que el ciclo de vida del Corsa está llegando a su final, Opel sufre un estornudo que se adivina pasajero pero por el que se resfría toda la economía aragonesa. La empresa, de cualquier forma, mantiene su apuesta por Figueruelas: las inversiones de 160.000 millones de pesetas (casi 1.000 millones de euros) en el período 1998-2002 para la modernización de sus instalaciones seguirán adelante.

El expediente aprobado por la Dirección General de Trabajo del Gobierno de Aragón contempla la regulación de empleo por un período de dieciocho días para los 9.000 trabajadores de la factoría. Además Opel rebajó desde el 1 de mayo la velocidad de las líneas productivas de 1.950 coches al día a 1.900. La compañía espera aplicar así un fuerte recorte de su producción, que se suma a los cinco días que la plantilla dejó de trabajar a principios de abril al agrupar jornadas de vacaciones. En total dejará de fabricar este año unos 50.000 coches, un 10% de su volumen anual en unidades completas. El impacto de la medida de Opel fue inmediato, con peticiones de expedientes de regulación por los proveedores que rondaba los 2.000 trabajadores afectados.

Una situación que conecta con la advertencia que hizo UGT en la presentación de su informe sobre los problemas estructurales de la economía aragonesa. El sindicato recordó que el sector del automóvil plantea serios riesgos en la Comunidad por su excesiva dependencia de la industria del coche y por el caracter cíclico de su actividad. Las apuestas ugetistas para diversificar la economía regional apuntan a la potenciación del aeropuerto de Zaragoza, de la industria agroalimentaria y las nuevas tecnologías. Es el guión habitual en el parte de debilidades, con el que coincide en sus líneas básicas la Confederación Regional de Empresarios de Aragón (CREA), que incide además en la necesidad de infraestructuras y en la formación.

Una ciudad grande o una gran ciudad

El presidente de la CREA, Miguel Ángel Hidalgo, introdujo, en un encuentro empresarial celebrado en abril, un debate cada vez más indispensable: el papel de la ciudad de Zaragoza, «contentadiza con ser una ciudad grande, que parece haber perdido la ambición de ser una gran ciudad». La capital aragonesa arroja en los últimos años unos incrementos espectaculares del precio de la vivienda, sufre un déficit de infraestructuras por la falta de cinturones de ronda y presenta cierta atonía a la hora de atraer proyectos empresariales que pongan en valor el atractivo de la situación central en el cuadrante más rico de España. Hidalgo quiso dejar claro que Zaragoza debe competir en la liga de las grandes ciudades españolas y europeas. Es decir, debe mirarse frente a frente con urbes como Valencia, Bilbao o Toulouse y no conformarse con una calidad de vida relativa pero que se deteriora lentamente.

El 99 ha traído nuevos avatares al aeropuerto de Zaragoza, donde Cargo Service Center, filial de carga de aérea de KLM, ha abandonado las instalaciones, donde desarrollaba una pequeña actividad. Su marcha es más preocupante como síntoma que por su impacto económico. Mientras se demoran las infraestructuras necesarias para atraer iniciativas, los problemas administrativos no acaban de resolverse y la sociedad promotora formada por las instituciones y las organizaciones empresariales (Spain-ZAZ) sigue volando bajo. No sólo vienen por el aire los problemas: el abastecimiento de agua a Zaragoza ocupó buena parte de la atención pública en los primeros meses del año. El «Boletín Oficial del Estado» (BOE) publicó el 30 de marzo la aprobación de la declaración de impacto ambiental del recrecimiento del pantano de Yesa, que saciará la sed de Zaragoza y sesenta y dos municipios más

del corredor del Ebro, además de facilitar agua de riego para la zona de Bardenas. El impacto medioambiental positivo abrió la vía para la licitación inmediata. Sin embargo el recrecimiento ha contado con la oposición de colectivos ecologistas y los municipios afectados, además de algunas dudas técnicas y políticas sobre la cota de ampliación aceptada. Yesa ha simbolizado el conflicto entre las necesidades de una gran ciudad –¿o ciudad grande?– y la supervivencia del medio rural.

El comercio y el Ebro

También se produjo en marzo la venta del centro comercial Grancasa de Zaragoza a la inmobiliaria Filo, que pagó 17.500 millones de pesetas por el complejo a la sociedad promotora Grandes Áreas Comerciales de Aragón. El proyecto de Grancasa nació en 1988 como una sociedad para aglutinar a un grupo de 238 pequeños comerciantes y empresarios de Zaragoza. La Diputación General de Aragón (DGA) les cedió en 1991 mediante un convenio los 35.500 metros cuadrados de terreno donde se asienta el centro comercial, cuya escritura de compraventa se firmó en 1994 por un valor de 853 millones de pesetas. La venta produjo una intensa polémica ya que el resultado del proyecto apadrinado en su momento por la Administración autonómica no ha servido a los fines inicialmente previstos de apoyar el pequeño comercio. Además la operación de Filo-Grancasa visualiza el modelo de urbanismo comercial desarrollado en Zaragoza en la década de los noventa: una apuesta acelerada por los grandes centros comerciales, indispensables para una ciudad importante pero cuyo exceso puede resultar contraproducente.

Los primeros datos de la revisión del Plan General de Equipamientos Comerciales de Aragón (PGECA) para el período 1999-2003 se conocieron en marzo, con la memoria explicativa y la normativa previa elaboradas por una consultora. El dimensionado incluido en la revisión, que es la clave para permitir o denegar la implantación de grandes superficies, abría la puerta a la apertura de decenas de hipermercados tras aplicar unos extraños criterios –según los expertos– sobre las necesidades comerciales de los diez distritos de Zaragoza y de cinco ejes periféricos de la ciudad. El Gobierno aragonés reaccionó aclarando que se trataba de un documento técnico y que aún falta por escuchar a los sectores afectados. Otro aspecto del PGECA pasó inadvertido pero incide en el futuro de Zaragoza: el plan de equipamientos contempla actuaciones de apoyo desde la Administración a los centros comerciales abiertos. El concepto ha calado en la ciudad, donde las zonas de Delicias y del caracol de paseo Independencia promueven sendos centros comerciales urbanos como vía para revitalizar las zonas tradicionales de tiendas y ocio. El asociacionismo de los comerciantes y el apoyo de las administraciones resultará decisivo para el éxito de un modelo que se apoya en el comercio de calle y en la peatonalización.

El comercio es una parte del modelo de la ciudad pero su verdadera Constitución es el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU). El pleno del Ayuntamiento de Zaragoza aprobó el 27 de mayo la primera fase del PGOU, un documento que podrá recibir hasta el 30 de noviembre las alegaciones ciudadanas. El Plan –que contó con el apoyo de una

extraña pareja, PP e IU– contempla las infraestructuras y el urbanismo de la ciudad para los próximos veinticinco años. El PAR se abstuvo mientras PSOE y CHA votaron en contra. Las líneas maestras del PGOU pasan por integrar de una vez la ciudad y el Ebro, por la gran transformación urbana que supondrá la llegada del AVE y la estación intermodal de Delicias, y por los cinturones de ronda (el tercero y el cuarto). Asimismo el cuarto cinturón delimitará el crecimiento urbanístico de Zaragoza. La aprobación definitiva del plan se prolongará hasta la segunda mitad del año 2000, tiempo más que suficiente para buscar un consenso entre todos los grupos municipales y entre los agentes socioeconómicos para impulsar un modelo de gran ciudad.

Energía positiva

Zaragoza sí parece haberse convertido en una gran ciudad a la hora de organizar congresos –que dejaron unos 5.000 millones de pesetas en la ciudad durante 1998– y ferias, aunque la capital debe mantener su competitividad con las infraestructuras y nuevas iniciativas. La primera parte del año mostró el éxito de un certamen consolidado, como la Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA), y de uno nuevo, Power Expo. FIMA, la principal muestra del sector agrario en España, tuvo 1.222 expositores de treinta países y ocupó sus 50.000 metros cuadrados de superficie aprovechando la ampliación de las instalaciones. Power Expo convirtió a Zaragoza a finales de enero en la capital del sector energético iberoamericano.

El certamen se compuso de la Feria Internacional de la Energía, el Congreso Iberoamericano de Energía y la Jornada sobre Energías Renovables y Cogeneración. Desde promotores de proyectos energéticos a suministradores de equipos y firmas de ingeniería, el sector se dio cita en Zaragoza para conocer el estado de una actividad en plena renovación tecnológica y expansión internacional. Unos cuatro mil profesionales pasaron por una exposición cuya magnitud sorprendió al propio ministro de Industria y Energía, Josep Piqué. La construcción de aerogeneradores y la promoción de parques eólicos, una actividad pujante en Aragón, ocupó buena parte de la superficie de la exposición.

Precisamente la semana siguiente a Power-Expo presentó la empresa aragonesa TAIM-TFG sus planes eólicos estratégicos para la comunidad en alianza con la empresa danesa NEG-Micon. Son 138.000 millones de pesetas de inversión hasta el año 2005 y la creación de cincuenta y cinco parques eólicos con una potencia de 922 megawatios, promovidos por la sociedad conjunta TAIM-NEG Micon Eólica. La industria aragonesa fabricará además los 1.230 aerogeneradores de los parques. La iniciativa identifica la apuesta por las energías renovables pero también refleja la imparable internacionalización del sector.

El 99 ha sido además un período decisivo para la primera empresa energética de Aragón, ERZ. La junta de accionistas de Eléctricas Reunidas de Zaragoza aprobó el 21 de abril la incorporación de ERZ a la consolidación corporativa de Endesa. El 28 de abril, por su parte, Endesa aprobó la fusión por absorción de sus filiales. ERZ se despidió a lo grande, presentando a sus accionistas los mejores resultados de su historia: un beneficio consolidado des-

pués de impuestos de 11.754 millones de pesetas, el 56,4 % más que el año anterior. Los extraordinarios dispararon las ganancias, que de cualquier manera hubieran crecido sin ellos a un porcentaje considerable: por encima del 20 %. También acabó la etapa de Francisco García Sánchez, al frente de la empresa como consejero-director general desde 1986. García Sánchez se marcha a dirigir Endesa Chile y viene en su lugar José Antonio Gutiérrez Pérez, un directivo considerado la mano derecha del consejero delegado de Endesa, Rafael Miranda. La llegada de Gutiérrez Pérez refleja la tendencia actual en la gestión de los grandes grupos energéticos, diversificados e internacionalizados: es un economista frente al ingeniero que representaba García Sánchez.

El reto de la innovación

El comité de dirección del proyecto de Estrategia Regional de Innovación (RIS) de Aragón aprobó en marzo su informe final. El RIS, promovido por el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA), ha servido para analizar los factores críticos del crecimiento económico de la Comunidad para actuar así sobre la posición competitiva de las empresas y los sectores productivos aragoneses. Además el ITA llevó a la Comisión Europea sus propuestas para el RIS+, un plan que contempla cuatro proyectos piloto que den continuidad a la apuesta por la innovación en las pequeñas y medianas empresas. Los proyectos del RIS+ son: consolidación de los grupos de trabajo de la primera fase del RIS, colectivos de dinamización sectorial que promueve la cooperación empresarial; una campaña de sensibilización e información, con difusión de experiencias innovadoras; aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la información en la mejora de la capacitación del capital humano del medio rural y en la difusión de una oferta integral de turismo, y por último, la optimización de las relaciones entre las empresas y la Administración.

La iniciativa del ITA apunta a encarar de una forma coordinada el reto de la innovación, un concepto que poco a poco cala entre las PYMES. En esa línea también se cuenta con otra reciente iniciativa del Instituto Tecnológico: un programa Adapt para impulsar la competitividad de la pequeña y mediana empresa familiar aragonesa. Ejemplos no faltan en los últimos meses del empuje de las empresas aragonesas en los campos de la innovación, la calidad y el medio ambiente. Así Industrias Serva obtuvo el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en Gestión Medioambiental, la certificación de sistemas de gestión medioambiental avanza y los registros de calidad según la norma ISO superan con holgura los trescientos en la comunidad.

Junto a la preocupación por la excelencia empresarial también destacaron las iniciativas de las compañías aragonesas para crecer fuera de la Comunidad, desde la entrada de Ágreda Automóvil y TUZSA en un consorcio –Novatcar 2000– que aspira a adjudicarse la empresa pública Enatcar, a la construcción de una factoría en México por la industria zaragozana de automoción Auxiliar de Componentes Eléctricos (ACE). Cabe destacar especialmente el acuerdo de colaboración de la Asociación de Investigación Taller de Inyección de la Industria de los Plásticos (aiTIIP) con la empresa estadounidense Werner Kletner Industries

(WKI), que convertirá a las instalaciones de Zaragoza en el centro más importante de Europa en la fabricación de moldes prototipo para inyección de grandes piezas de plástico para la industria del automóvil y de los electrométicos. Toda una apuesta por la investigación y el desarrollo (I+D).

Queda, por último, un repaso a los criterios que conformarían la otra convergencia: la creación de empleo y la prevención de riesgos laborales. En empleo el primer semestre estuvo dominado por el proyecto de decreto del Gobierno aragonés para incentivar la reducción de jornada, apoyado por los sindicatos, como un camino para introducir las treinta y cinco horas semanales y rechazado por la CREA. De momento sigue su curso burocrático por algún despacho de Bruselas. A nivel nacional se ha creado un nuevo contrato estable a tiempo parcial, que también desagradó a los empresarios. Respecto a la prevención de riesgos laborales, el crecimiento de los accidentes de trabajo sigue antojándose excesivo para una Comunidad que quiere mirar a la zona euro.

FE DE ERRATAS

En el número 6-7 de **Economía Aragonesa** el cuadro 7 de la página 174, correspondiente al artículo de R. Barberán, N. Bosch, A. Castells, M. Espasa y F. Rodrigo, titulado «La actuación de la Administración Pública Central desde la perspectiva regional: Las balanzas fiscales de las comunidades autónomas españolas», contiene datos erróneos en su última columna. Debe ser sustituido por el siguiente:

Cuadro 7
SALDO FISCAL DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA CENTRAL
SEGÚN EL ENFOQUE DEL FLUJO MONETARIO
(Media del período 1991-1994)

	Millones pesetas	*Pesetas/habitante*	*% Gastos/ingresos*	*% s/VAB*
Andalucía	783.845	110.321	130	10,5
Aragón	–38.580	–32.347	94	–2,1
Asturias	159.746	144.127	129	10,9
Baleares	–107.965	–145.103	75	–8,4
Canarias	148.778	96.002	129	7,1
Cantabria	22.964	42.803	109	3,0
Castilla y León	172.600	67.238	115	5,2
Castilla-La Mancha	170.242	100.914	126	8,6
Cataluña	–887.301	–144.943	76	–8,5
Com. Valenciana	–157.887	–40.387	92	–3,0
Extremadura	209.017	193.993	160	19,6
Galicia	250.158	90.092	122	8,2
Madrid	–92.207	–18.015	98	–1,0
Murcia	51.268	47.795	112	3,8
Navarra	–31.310	–59.458	84	–3,5
País Vasco	–55.748	–26.360	93	–1,6
Rioja, La	–9.880	–37.338	93	–2,4
Ceuta y Melilla	45.872	354.033	196	29,7
Total	633.611	15.894	103	1,1

Manuel Marraco



(Zaragoza, 1870-1956). Mientras que su hermano gemelo, Mariano, comerciante, preside «La Defensa Comercial» de Zaragoza y luego la Confederación Gremial Española, Manuel alcanza mucho protagonismo en el partido radical y ocupa tres ministerios en el bienio reformista de la II República. Luis Germán le ha calificado como «el representante aragonés más cualificado del sector de la burguesía media y pequeña reformista». Doctor en Derecho, se vuelca en sus negocios como propietario agrario y de una fábrica de conservas; dirige la Alcoholera Agrícola del Pilar, participa en la Cámara de Comercio y la Real Sociedad Económica Aragonesa, cofunda la Confederación Agraria Aragonesa y la Asociación de Labradores de Zaragoza y es consejero de su Caja y Mutualidad.

En 1900 se integra en la Unión Nacional, militando luego en Unión Aragonesa, en el Partido Republicano Autónomo de Aragón, que preside tras la refundación de 1920, y pronto, cada vez más conservador, en el partido radical de Alejandro Lerroux, convirtiéndose en su «brazo derecho». Varias veces concejal, en la Dictadura limita su actividad a lo económico impulsando la Confederación Hidrográfica del Ebro. En la República es diputado a las Constituyentes y miembro del Consejo Ejecutivo Nacional del Partido Radical. Sus intervenciones en Cortes son técnicas, sobre temas económicos constitucionales, Ley de ordenación bancaria, participación de la patronal, independencia de las haciendas locales, descentralización de servicios, dando preferencia a los exportadores y suprimiendo los aranceles no fiscales y protegiendo con leyes especiales las industrias concretas. En 1931 dirige el Banco de Crédito Local de España y en el otoño de 1933 es nombrado gobernador del Banco de España, «antesala» y preparación para el Ministerio de Hacienda, cargo al que accede el 3 de marzo de 1934 y en el que permanece hasta el 3 de abril de 1935 formando parte de tres sucesivos gabinetes.

Marraco entró en Hacienda con gran resolución; sustituyó a los altos cargos de origen político y confió en los técnicos, apoyó el indulto a Calvo Sotelo, se enfrentó con Indalecio Prieto, dio trato frío y legal a Juan March. Además de la defensa personal de los Presupuestos anuales y la política monetaria, promovió la desgravación del vino y estimuló la restauración del Consejo de Economía Nacional. Todavía el 3 de abril de 1935 pasa Marraco de Hacienda a Industria y Comercio, y el 6 de mayo a Obras Públicas. Es, constata el historiador Tuñón de Lara: «el Gobierno más de derechas que tuvo la Segunda República española», si bien las posturas de Marraco van a ser matizadamente conservadoras.

Cuando, tras el Frente Popular, se retire a sus negocios, los extiende en la posguerra a la presidencia del Banco Agrícola de Aragón, creado en 1949, y la del Consejo de Administración de la empresa cinematográfica Quintana.

Eloy Fernández Clemente

La Confederación Regional de Empresarios de Aragón



Tras el régimen de Franco, que encuadró a los sindicatos de clase y las patronales en los sindicatos «verticales», desde 1976 se volvió a la natural organización, en defensa de sus intereses, de sindicatos y empresarios. Ambos han actuado, sin perjuicio de algunas tensiones, de modo pacífico, dialogante y aceptando las reglas del juego democrático.

En Aragón fueron surgiendo diversas organizaciones empresariales, destacando pronto las fuertes Confederación de Empresarios de Zaragoza (CEZ), Federación de Empresarios del Metal de Zaragoza, Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) y las Confederaciones de Empresarios de Huesca, Teruel y Zaragoza (presididas por L. Acín, J. Auría e I. Aguiló), de las que surgirá la idea de una CREA en noviembre de 1978 (poco antes de aprobarse la Constitución).

No fraguó el inicial modelo exclusivista y rotatorio de las corporaciones provinciales retrasándose el proceso, que cuaja en una asamblea en Teruel el 25 de mayo de 1982. La sede se fija en Zaragoza y es elegido primer presidente Javier Ferrer Dufol (1982-1991), a quien sucederá Javier Aísa (1991-1994) y luego el actual, Miguel Ángel Hidalgo, un empresario que había sido catedrático de Astrofísica. Son los tres más destacados dirigentes empresariales junto a Fernando Machín, presidente de la CEPYME, que (con una cuarta vicepresidencia) se incorporará en 1994, como lo harán otras organizaciones sectoriales (de la construcción, comercio, textil y confección, química y alimentación), agrupando unas 26.000 empresas.

La CREA, principal organización empresarial de Aragón, es interlocutor máximo con las instancias políticas o económicas de la Comunidad, asesora o consejera en más de cincuenta organismos o instituciones, como el Consejo Económico y Social y el Consejo Social de la Universidad. Además de realizar muchos acuerdos sociales y laborales, con especial empeño en el empleo, ha impulsado actuaciones, estudios y publicaciones sobre comunicaciones, sistema educativo, economía sumergida, medio ambiente, el Amplificador de Energía del Nobel C. Rubbia y proyectos europeos y con otras áreas, entre los que destaca la puesta en marcha de un Centro de Formación en Bosnia-Herzegovina.

En un próximo futuro la CREA se trasladará a una nueva sede emblemática, en el recuperado edificio del Pabellón Aragonés de la Feria Internacional de Sevilla de 1992. Todo un símbolo de progreso, renovación y voluntad de crecimiento y eficacia.

Eloy Fernández Clemente

[Economía Aragonesa]

8

Publicación trimestral de la Caja de Ahorros y M. P. de Zaragoza, Aragón y Rioja

iberCaja

[Servicio de Estudios]

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO EN ESPAÑA

El Índice de Precios de Consumo (IPC) es una medida estadística de la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España.

El campo de consumo está constituido por todos los gastos que los hogares de la población dedican al consumo; por tanto quedan excluidas las inversiones que realicen estos hogares.

La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) realizada desde el 1 de abril de 1990 al 31 de marzo de 1991, proporcionó la información básica sobre los gastos de los hogares en bienes y servicios de consumo.

Sólo se tienen en cuenta los gastos reales que realiza la población, lo que implica la exclusión de cualquier operación de gasto imputada, como las relativas al autoconsumo, autosuministro, alquiler imputado, salario en especie o consumos subvencionados, como los sanitarios o educacionales.

A partir de las más de 900 partidas de gasto de la EPF 1990/1991 se han seleccionado 471 artículos, clasificados en ocho grupos, cuya evolución de precios representará la totalidad de bienes y servicios de consumo. El conjunto de estos artículos recibe comúnmente el nombre de cesta de la compra y para el cálculo del IPC es necesario aplicar una ponderación según su peso estimado por la EPF.

Ponderaciones

Grupos	*Ponderaciones*
Alimentación	293,607
Vestido	114,794
Vivienda	102,803
Menaje	66,840
Medicina	31,260
Transporte	165,419
Cultura	72,671
Otros	152,606
Total	**1.000,000**

La estructura de ponderaciones permanecerá fija durante el período de vigencia del Sistema de Índices de Consumo, Base 1992.

El índice se elabora con 150.000 precios aproximadamente, de los cuales informan cerca de 29.000 establecimientos distribuidos en 130 municipios.

Se calculan índices para España, las diecisiete comunidades autónomas, las cincuenta provincias, Ceuta, Melilla y el conjunto formado por estas dos ciudades.

SERIE ESTADÍSTICA COMPLETA

Año	*I.P.C. (%)*	*Número índice*
1961	–	100,0
1962	9,9	109,9
1963	5,5	115,9
1964	12,7	130,7
1965	9,4	143,0
1966	5,3	150,5
1967	6,6	160,5
1968	2,9	165,1
1969	3,4	170,7
1970	6,8	182,3
1971	9,6	199,8
1972	7,3	214,4
1973	14,2	244,9
1974	17,9	288,7
1975	14,1	329,4
1976	19,8	394,7
1977	26,4	498,8
1978	16,5	581,2
1979	15,6	671,8
1980	15,2	773,9
1981	14,4	885,4
1982	14,0	1.009,3
1983	12,2	1.132,5
1984	9,0	1.234,4
1985	8,2	1.335,6
1986	8,3	1.446,5
1987	4,6	1.513,0
1988	5,8	1.600,7
1989	6,9	1.711,2
1990	6,5	1.822,4
1991	5,5	1.922,7
1992	5,3	2.024,6
1993	4,9	2.123,8
1994	4,3	2.215,1
1995	4,3	2.310,3
1996	3,2	2.384,3
1997	2,0	2.432,0
1998	1,4	2.466,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Para el cálculo del incremento del I.P.C. en un período determinado deberemos aplicar la siguiente fórmula:

$$\%\,\Delta \text{ Período n} = \left\{ \frac{\text{Índice en el año t}}{\text{Índice en el año t-n}} - 1 \right\} * 100$$

Ejemplo:

¿Cuál es el porcentaje de incremento del I.P.C. en los últimos diez años?

$$\%\,\Delta = \left\{ \frac{2.466,0}{1.600,7} - 1 \right\} * 100 = 54,06$$

iberCaja