ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSO ACADÉMICO

1957 - 1958

TOMO QUINTO

BARCELONA - 1958

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSO ACADÉMICO

1957 - 1958

TOMO QUINTO

BARCELONA - 1958

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

(Art. 39, Reglamento Interior)

DEPÓSITO LEGAL, B. 20.493 - 1958

Imprenta Clarasó; Villarroel, 17. — Barcelona

LA ACADEMIA, AYER Y HOY

Discurso pronunciado por el Presidente perpetuo de la Academia* ILMO. SR. D. RICARDO PIQUÉ BATLLE *en la solemne sesión oficial de apertura del Curso de 1958-1959

Poco después de inaugurado el Curso de 1957-1958 — concretamente el día 3 de enero de 1958 — se producía un hecho trascendental en la vida de nuestra Corporación: el Excelentísimo Señor Ministro de Educación Nacional, Don Jesús Rubio García-Mina, firmaba la Orden Ministerial a virtud de la cual aprobó el nuevo Estatuto incorporando la ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS al conjunto de Reales Corporaciones radicadas en Barcelona y dedicadas oficialmente a la investigación, estudio y fomento del cultivo de las Ciencias en sus distintos aspectos.

Pero esta incorporación, de suyo trascendente, adquiere todavía mayor importancia para nosotros al considerar el alcance de la labor que ahora se nos encomienda. Nacimos como ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICO-FINANCIERAS, es decir, con la misión específica de dirigir nuestra atención y esfuerzo a lo económico-financiero, base de la vida y práctica mercantiles, y, aun cuando no nos estaba vedado el camino de la investigación pura, del estudio de cuanto se relacione directa o indirectamente con nuestro principal cometido, era indudable nuestra limitación. Y ello, no por causa de la falta de capacitación de los señores Académicos — "especializados en las diferentes ramas de la Economía Nacional", como rezaba el artículo primero del Estatuto fundacional —, sino por ser la primitiva misión de la Academia "el estudio de las cuestiones mercantiles nacidas de las leyes o de su aplicación y de las teorías económico-contables".

Mas ahora, la Academia "constituye una organización de carácter científico y técnico, que tiene por objeto la investigación, estudio y fomento del cultivo de las Ciencias Económicas, Financieras y sus afines": de ahí su nueva denominación de ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINAN-

CIERAS, y su rango de Real Corporación con el que inauguramos hoy el Curso de 1958-59.

Pero hay más todavía: ayer nuestra Academia "podía" ser consultada. Hoy, uno de sus fines primordiales lo constituye "el asesoramiento a los Organismos Oficiales, en las materias de su especialidad — indudablemente, y como ocurre con todas las Corporaciones hermanas — cuando aquéllos lo soliciten" (art. 1.º del Estatuto); mas con la facultad que le reconoce el artículo décimonono de poder elevar a dichos Centros "por propia iniciativa..., proposiciones que afecten a las Ciencias Económicas, Financieras y sus afines, tanto de su investigación como de su aplicación práctica".

No pretendo desorbitar el alcance de nuestra labor e intentar con ello cosechar el encomio o el aplauso a nuestra obra: trato simplemente de situarla en su justo cauce. Hoy, como ayer, y como siempre, es válido el apotegma que afirma que "el éxito o el fracaso de las Instituciones son siempre consecuencia de sus actos y de sus obras". Y esta mayoría de edad que se nos ha reconocido, al llenarnos de satisfacción, da la medida a nuestra capacidad, pero nos señala también el alcance de nuestra responsabilidad.

Nunca hemos rehuído la responsabilidad. Lo demuestra el paso adelante que dimos en 1940 al constituirnos a pesar de ciertos vaticinios que no pocos expresaban privada y públicamente, vaticinios que tuvieron, gracias a Dios, la rara virtud para nosotros de tornarse en incentivos, en renovados bríos para llevar a feliz término la labor que nos habíamos propuesto. Y ello, además, por diversos motivos, dos de los cuales habréis de permitirme señale y glose brevemente.

En primer lugar, porque éramos y somos Titulares Mercantiles.

Esta afirmación no es pedante. Encierra tan sólo el orgullo y la satisfacción de haber pasado por las Aulas de las Escuelas de Comercio, donde recibimos la preciosa semilla, el bagaje científico de la labor que estábamos llamados a desarrollar en los puestos clave de la Organización Económica y Financiera de nuestra Patria. Y ello en razón a que era precisamente nuestra Carrera, la del Titular Mercantil, la que unía en su seno ese doble vínculo — "Utraque unum", ambos en uno, de nuestra enseña — que es lo económico y lo financiero, lo científico y lo práctico.

No vamos a señalar con el dedo a ninguno de nuestros hombres. Contemplad con los ojos del espíritu todo lo largo y lo ancho de nuestra Patria y podréis observar cómo por derecho propio lo pueblan constituyendo

todo un magnífico equipo señero, desde la Cátedra, que es la cuna, hasta los más altos puestos de la Economía y las Finanzas del Estado, pasando por las Organizaciones empresariales del Comercio, la industria y la Banca.

En segundo lugar, porque éramos y somos catalanes y barceloneses, hijos de esta Barcelona nuestra, perla del Mediterráneo y gema preciosa de la Corona de España. Y si nuestros antepasados, que surcaron con orgullo y valentía las tierras y los mares del Mundo, llevando con ellos y sembrando por doquier el espíritu económico de nuestra Patria, nos legaron ese tesoro inmenso constituído por las ordenaciones del Consulado de Mar y de la "Taula de Canvi", nosotros, sus descendientes, habíamos de mostrarnos dignos de tan alta estirpe; y si antaño barceloneses y catalanes fueron los adelantados que marcaron al mundo la pauta en lo económico, y la Industria y el Comercio catalanes constituyen hoy no sólo los adelantados de la Economía Española, sino su más genuina representación, catalanes y barceloneses habíamos de ser quienes brindaran a Barcelona, a España y al Mundo entero la constitución de ese instrumento máximo de la Cultura Económica y Financiera que es la Academia, nuestra Academia, primera y única en España y en el Mundo entero en su clase.

¿Qué ha hecho la Academia para merecer el lugar que hoy ocupa?

Séanos permitido, como economistas, que juguemos un poco con las cifras.

Nacimos legalmente en 1940, como antes dijimos, y, tras las necesarias actividades organizadoras, abríamos por primera vez las puertas de esta Corporación el día 4 de marzo de 1944, presididos por la entonces Primera Autoridad Civil de la Provincia, el Excelentísimo Señor Don Antonio Correa Véglison, modelo de caballeros, de grato recuerdo para todos. En esa sesión memorable, mi antecesor en la Presidencia, el Ilustrísimo Señor Don José María Vicens Corominas, invitaba a los señores Académicos "a incorporarse definitivamente a las tareas de estudio e investigación de los grandes problemas económicos que constantemente agitan a la humanidad, no solamente en el ámbito nacional, sino allende las fronteras de nuestra Patria". "Investiguemos — decía — los números y formemos estadísticas, estudiemos las leyes fiscales, sociales, mercantiles, etcétera; penetremos en los complicados laberintos de nuestra economía y dediquémonos a ello con ahinco, aunque ello suponga sacrificio, aunque nos exija esfuerzo..."

La voz de nuestro queridísimo primer Presidente, no se perdió en el vacío; y, a partir de aquel momento, lanzadas ya las consignas, la Academia investigó, penetró en los complicados laberintos de la Economía, laboró con todo entusiasmo, sin desmayo alguno, y hoy puede ofrecer un haber harto notable con dieciséis Sesiones Solemnes de Apertura de Curso; catorce de recepción de Académicos de número; doce de recepción de Correspondientes nacionales y extranjeros; trece ciclos de conferencias públicas de divulgación y orientación para el Comercio, la Industria y la Banca, en los que fueron desarrollados setenta y seis temas de palpitante actualidad, relacionados con los fines de la Academia. Y todo ello, además de cerca de ciento sesenta sesiones privadas del Pleno, en las que fueron estudiadas y dictaminadas un importantísimo número de comunicaciones y ponencias de carácter científico y práctico sobre materias económicas, financieras y de derecho social.

Ésta, es, Señoras y Señores, nuestra ejecutoria.

Al inaugurar hoy el Curso de 1958-1959, sentimos en nuestra alma las emociones del camino recorrido; emociones unas veces alegres, porque lográbamos un nuevo avance para la Cultura; emociones otras veces tristes, porque no sólo hubimos de luchar contra la incomprensión de muchos, sino porque dejábamos en ese camino jirones de nuestra propia carne. Don José Galtier, Don Apolinar Corredor, Don Francisco Arniches Barreta, Don Juan Miquel Banús, Don José María Núñez Jover, Don Roy Glenday, y, últimamente, hace de ello escasas semanas, Don Jaime Torres Serra, uno de los tres Fundadores y miembro de nuestra Junta de Gobierno, que desaparecieron para siempre, forman la pléyade de los espíritus selectos que un día coadyuvaron con nosotros en la labor de encauzamiento y progreso de nuestra Corporación; y a ellos, a su memoria, brindo el homenaje de nuestra gratitud imperecedera, las mieles de la ilusión de estos momentos, por los que tan ansiosamente suspiraron y no pudieron ver. Y al brindarles este homenaje, permitidme que les diga: ¡Presentes! Porque su recuerdo y sus imágenes están vivas en nuestra mente y en nuestros corazones.

Decía hace un momento que sentimos en nuestra alma las emociones del camino recorrido; y justo es que en este Solemne Acto Inaugural de la oficialidad de nuestra Academia, recordemos y agradezcamos el afecto de quienes tanto han hecho por nosotros en esas jornadas inolvidables

transcurridas. Me refiero, en primer término, al Excelentísimo Señor Ministro de Educación Nacional, nuestro Ministro, Don Jesús Rubio y García-Mina, a quien debemos la disposición legal que hoy nos rige y a quien elevamos el testimonio de nuestra respetuosa devoción y sincero agradecimiento; a nuestro Presidente de Honor e ilustrísimo compañero y Maestro, el Ministro Presidente del Consejo de Economía Nacional, Excelentísimo Señor Don Pedro Gual Villalbí, que no solamente nos alentó y ayudó personalmente desde nuestra fundación, siendo él mismo uno de los fundadores, sino que hizo cuanto estuvo en su mano para lograr esta oficialidad que celebramos; al Excelentísimo Señor Subsecretario de Educación Nacional, Don José Maldonado y Fernández del Torco, que procuró en todo momento obviar las naturales dificultades de trámite, encauzando adecuadamente el expediente; a la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, del Instituto de España y al Consejo Nacional de Educación, cuyos luminosos informes posibilitaron el refrendo. A todos muchísimas gracias.

Mas no sería completa esta demostración de agradecimiento sino volviéramos una vez más nuestros ojos al pasado, al ayer, y si hogaño hemos tenido invaluables valederos, cuyo concurso agradecemos en el alma, antaño nos fué también pródigo en afectos, afectos que siempre y en todo momento nos han acompañado en nuestro camino. Y así permitidme que mencione en primer lugar a nuestro Venerable y venerado Académico de Honor, el Excelentísimo y Reverendísimo Señor Arzobispo-Obispo de Barcelona, Doctor Don Gregorio Modrego Casaus, quien no sólo bendijo paternalmente nuestra labor, sino que se dignó oficiar la Solemne Misa de Acción de Gracias con que la Academia elevó a Dios, Nuestro Señor, el profundo y sincero agradecimiento por los favores recibidos; a los Señores Gobernadores Civiles, en especial al que en la actualidad rige los destinos de la provincia de Barcelona, Excelentísimo Señor Don Felipe Acedo Colunga, que tantas veces presidieron nuestros actos; a la Excelentísima Autoridad Militar de la Región, que siempre nos ha honrado acompañándonos en la presidencia de los Actos públicos; al Excelentísimo Señor Presidente de la Diputación Provincial de Barcelona, nuestro ilustrísimo compañero Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite, que tantas pruebas nos tiene dadas de su afecto, tanto oficial como particularmente, presidiendo no pocas veces nuestras Sesiones Solemnes y pronunciando importantísimos discursos; a nuestro Superior Jerárquico,

el Magnífico y Excelentísimo Señor Rector de la Universidad de Barcelona, Doctor Don Antonio Torroja Miret, que nos prestó siempre su apoyo, en especial en los momentos constitutivos, desde su puesto de Secretario de la Real Academia de Ciencias y Artes de Barcelona; a los Excelentísimos Señores Alcaldes-Presidentes del Excelentísimo Ayuntamiento de Barcelona, que nos acompañaron y alentaron, al igual que lo hicieron por su parte el Excelentísimo Señor Presidente de la Audiencia, Don Elpidio Lozano, Ilustrísimo Señor Delegado de Hacienda, Don Francisco de Asís Laborda, Ilustrísimos Señores Delegados de los Ministerios de Comercio y Trabajo; a las Corporaciones hermanas, Reales Academias de Ciencias y Artes, Medicina, Buenas Letras, Bellas Artes de San Jorge, Jurisprudencia y Farmacia, que nos recibieron con los brazos abiertos; a las Entidades Económicas, Culturales y representativas, especialmente al Fomento del Trabajo Nacional, que nos dió cobijo desinteresada y entusiásticamente; a la Prensa diaria de Barcelona y Madrid, a la profesional de España entera, y a la Radio, que nos apoyaron con sus notas y comentarios; a los que concurrieron a nuestras sesiones y conferencias; a cuantos nos honraron con su adhesión y aliento, e, incluso, a los que dudaron. A todos nuestras más expresivas gracias, porque sin el concurso de todos, como dijimos en otra ocasión, nuestro esfuerzo habría sido vano, y el Acto de hoy, esta Solemne Sesión de Apertura del Curso de 1958-1959, que nos llena de satisfacción y orgullo, no habría sido posible.

Y por último, me resta tan sólo agradecer de una manera especial a nuestro ilustrísimo Presidente de Honor, el Excelentísimo Señor Ministro Don Pedro Gual Villalbí, su presencia en este acto, presencia que constituye para él un auténtico sacrificio por el agobio de las obligaciones inherentes a su Alta Magistratura, y que me consta realiza gustoso por amor a la Academia y a sus compañeros, muchos de los cuales nos sentimos orgullosamente sus alumnos; a todas las Autoridades Eclesiásticas, Militares, Civiles y Académicas; a las Corporaciones hermanas, y a las representaciones de las Entidades Oficiales, Económicas, Profesionales y Culturales que nos acompañan también en este acto; sin olvidar a todos ustedes, Señoras y Señores, que nos honran con el afecto de su presencia y con el regalo de su aliento. Muchas gracias.

HE DICHO.

ESTATUTOS

Aprobados por Orden del Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional de fecha 3 de enero de 1958

("B. O. del M.E.N.", N.º 21 del 13 de marzo de 1958)

Capítulo Primero

CARÁCTER Y FINES DE LA ACADEMIA

Artículo 1.º — La Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona constituye una organización de carácter científico y técnico, que tiene por objeto la investigación, estudio y fomento del cultivo de las Ciencias Económicas, Financieras y sus afines, así como el asesoramiento a los Organismos oficiales, en las materias de su especialidad, cuanto éstos lo soliciten.

Capítulo Segundo

CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN

Art. 2.º — La Academia estará constituída:

a) Por cuarenta y ocho Académicos de Número.

b) Por cien Académicos Correspondientes, nacionales o extranjeros.

c) Por diez Académicos de Honor, nacionales o extranjeros.

Art. 3.º — Para ser elegido Académico de Número son condiciones precisas:

a) Ser Español.

b) Tener el grado de Doctor o Licenciado en Ciencias Económicas y Comerciales, en Derecho, o el de Intendente Mercantil, habiéndose distinguido de modo destacado en la investigación y estudio de las Ciencias Económicas, Financieras o afines.

c) Observar una conducta pública digna y moral de acuerdo con el prestigio de la Academia y el honor del cargo.

d) Residir en el Distrito Universitario de Barcelona.

Art. 4.° — El título de Académico correspondiente podrá concederlo la Academia a los españoles o extranjeros que juzgue acreedores a esta distinción por el mérito e importancia de sus trabajos científicos relacionados con los fines de aquélla.

Art. 5.° — Podrán ser nombrados Académicos de Honor los nacionales o extranjeros que por sus relevantes servicios prestados a la Academia o por sus trabajos en el ámbito de las Ciencias Económicas, Financieras o afines, hayan logrado un destacado prestigio científico.

Art. 6.° — Son deberes de los Académicos de Número:

a) Cumplir el Estatuto, los Reglamentos y los acuerdos de la Corporación.

b) Contribuir al progreso de las Ciencias de su especialización.

c) Velar por el prestigio de la Academia.

d) Evacuar informes, desempeñar comisiones y efectuar los trabajos científicos que se les confíen.

e) Asistir a las Juntas y sesiones, y

f) Aceptar los cargos para los que hubieran sido elegidos de no impedirlo causa plenamente justificada.

Los Académicos Correspondientes quedan obligados a aceptar y ejecutar las comisiones y encargos científicos que se les confíen.

Los Académicos, sea cual fuere su condición, por el hecho de tomar posesión en la forma reglamentaria, asumen el deber de entregar para la Biblioteca de la Academia un ejemplar de los trabajos científicos o literarios de que sean autores o traductores, así como participar todos los datos que puedan completar y enriquecer el expediente personal que se custodiará en Secretaría.

Art. 7.° — Los Académicos de Número tendrán los siguientes derechos:

a) Tratamiento de Ilustrísimo en los actos y comunicaciones oficiales.

b) Voz y voto en las Sesiones y Juntas.

c) Elegibilidad para todos los cargos académicos.

d) Uso de la Medalla de la Academia y del uniforme académico que se establezca.

Los Académicos Correspondientes y de Honor podrán asistir y parti-

cipar, con voz, a las sesiones privadas, ocupar lugar en el estrado en las públicas, presentar trabajos científicos, utilizar la biblioteca y ostentar la medalla propia de su clase.

Los Académicos podrán usar este título en los escritos y obras que publiquen, pero con la obligación de expresar la clase a que pertenezcan.

Art. 8.° — Los Académicos de Número usarán como distintivo una medalla de oro y esmaltes, numerada, en cuyo centro figurarán los Hemisferios con las columnas de Hércules y la Leyenda "Utraque Unum", bordeada con una corona formada por dos ramos de laurel y el título "Academia de Ciencias Económicas y Financieras Barcelona".

Dicha medalla penderá de un cordón de seda verde, con trenzado de oro, y el pasador tendrá las armas de la ciudad de Barcelona.

Los demás Académicos podrán usar una medalla de plata y esmaltes con un cordón de seda verde y de idénticas características ornamentales.

Las medallas numeradas serán de la propiedad de la Corporación confeccionándose a costa de sus propios recursos, y las entregará, bajo recibo, a los Académicos Numerarios, siendo devueltas a la Corporación cuando causen baja.

Capítulo Tercero

RÉGIMEN DE LA ACADEMIA

Art. 9.° — La Academia tendrá los siguientes cargos: Presidente, Vice-Presidente, Secretario, Vicesecretario, Censor, Bibliotecario, Tesorero e Interventor.

Todos los cargos serán trienales y reelegibles.

Art. 10. — El Presidente de la Academia asume la máxima autoridad directiva de la Corporación y la representará en sus relaciones con el Estado y Corporaciones oficiales. Sus facultades las especificará el Reglamento, así como las de los demás cargos directivos. Será auxiliado y sustituído en su función por el Vicepresidente.

Art. 11. — El Secretario es el Jefe inmediato de todos los funcionarios de la Academia y el ejecutor de los acuerdos de la misma. Dirigirá los servicios de la Corporación y tendrá bajo su inmediata custodia los libros y documentos de la Secretaría y Archivo. Será auxiliado y sustituído en sus funciones por el Vicesecretario.

Art. 12. — El Censor es el encargado de velar, juntamente con el Presidente, por el exacto cumplimiento del Estatuto, Reglamento y acuerdos de la Academia, así como de toda la función interna de la misma y de los Académicos en ella, e informar sobre los escritos y asuntos que la Academia someta a su examen.

Art. 13. — El Bibliotecario tendrá a su cargo el régimen de la Biblioteca y podrá proponer a la Junta de Gobierno cuantas medidas crea necesarias para el buen orden en el servicio de dicha dependencia.

Art. 14. — El Tesorero es el encargado de custodiar bajo su responsabilidad los fondos de la Academia, que recibirá y entregará bajo inventario, ante el Interventor y el Secretario, y como Habilitado de la Corporación cobrará las asignaciones de toda índole y efectuará los pagos.

Art. 15. — El Interventor es el Presidente nato de la Comisión de Hacienda con voto de calidad en caso de empate, y a él corresponde la inspección de la marcha del régimen económico de la Academia.

Art. 16. — La Academia celebrará con la periodicidad necesaria sus reuniones, que serán de dos clases: públicas y privadas.

Las sesiones públicas tendrán, a su vez, carácter ordinario o extraordinario. Serán ordinarias las de presentación y discusión de Memorias y Comunicaciones científicas y conferencias; y extraordinarias, las de recepción de Académicos Numerarios y extranjeros, apertura de curso, entrega de premios, necrológicas, homenajes y otras que requieran solemnidad a juicio de la Junta de Gobierno.

Serán privadas: Las Juntas Generales, las de Gobierno, las de Secciones y las de Comisiones. A estas Juntas de régimen interno no tendrán acceso más que los Académicos de Número.

La Academia podrá organizar además, cursillos y Ciclos de Conferencias públicas de divulgación y aplicación práctica de las Ciencias de su especialización.

Art. 17. — Salvo en los casos de asistencia del Jefe del Estado, Presidente del Gobierno, Ministro o Rector, la presidencia de la Corporación será ocupada siempre por el Presidente, que en aquellas ocasiones se sentará a la derecha del que preside. A la Junta de Gobierno incumbirá formar las Presidencias, dando los puestos correspondientes a su categoría a las demás autoridades y representaciones oficiales que estuvieran presentes.

Art. 18. — La Academia, reunida en Junta General, deliberará y

acordará sobre todos los asuntos de la misma, gubernativos y económicos, adjudicación de premios, concesión de recompensas, elección de nombramiento de Académicos y cargos de la Junta de Gobierno, aprobación de informes y relaciones culturales. El Presidente la reunirá cuando, a su juicio, lo exijan los asuntos de la corporación, y por lo menos dos veces al año.

Art. 19. — La Academia emitirá dictámenes y evacuará las consultas e informes que se le pidan por los Centros oficiales, Corporaciones o particulares, en materias propias de su instituto.

También podrá elevar, por propia iniciativa, a los Centros oficiales, proposiciones que afecten a las ciencias económicas, financieras y sus afines, tanto de su investigación como de su aplicación práctica.

Art. 20. — La Academia estará regida por una Junta de Gobierno, integrada por el Presidente, Vicepresidente, Secretario, Vicesecretario, Censor, Bibliotecario, Tesorero, Interventor y los Presidentes de las Secciones, en calidad de asesores.

Art. 21. — La Junta de Gobierno podrá nombrar a los Académicos de Número para cargos auxiliares de sus funciones, siempre que las necesidades de la Academia lo exijan.

Al hacer estos nombramientos fijará el tiempo que debe durar el mandato, pasado el cual se podrá renovar, si así conviniese, en la misma o en otra persona.

Art. 22. — Los meses de julio, agosto y septiembre se considerarán de vacaciones. Sin embargo, la Junta de Gobierno no cesará en su actividad hasta que se hayan dejado evacuados todos los asuntos pendientes; pero designará de su seno una Comisión de vacaciones, compuesta por tres miembros que podrán renovarse, encargada del gobierno de la Academia hasta primeros de Octubre.

Art. 23. — Son facultades de la Junta de Gobierno:

a) Representar y administrar la Academia.

b) Informar las propuestas para Académicos de Número y Correspondientes.

c) Proponer a la Junta General el nombramiento de Académicos de Honor.

d) Admitir las renuncias de sus miembros y proveer con carácter interino, hasta primera convocatoria, los cargos que vaquen por cualquier motivo durante el año.

e) Elegir los Académicos de Número que han de integrar las Comisiones permanentes y las temporales.

f) Informar los presupuestos y aprobar las cuentas.

g) Nombrar y separar a sus empleados cuando sea de sus atribuciones, o solicitarlo de la Superioridad cuando el nombramiento sea privativo de ella.

h) Acordar y resolver cualquier asunto imprevisto y urgente aunque no sea de su competencia, pero dando cuenta a la Corporación en la primera Junta general.

Art. 24. — La Academia estará dividida en las siguientes Secciones:

Primera. — Ciencias Económicas.

Segunda. — Técnica Económico-contable y Financiera.

Tercera. — Psicología y Ciencias Sociales.

Cuarta. — Legislación y Jurisprudencia.

Cada Sección tendrá doce vocales, y elegirá su Presidente y Secretario para períodos de tres años.

Será labor de las Secciones la de informar los asuntos que la Junta de Gobierno les remita, actuar de jurados de calificación en los concursos de premios y contribuir con sus trabajos al fin primordial de la Academia.

El Reglamento establecerá el régimen de sus funciones. Estas Secciones podrán ser divididas en las Subsecciones que sean necesarias.

Art. 25. — Habrá dos clases de Comisiones: Permanentes y temporales.

Las Comisiones Permanentes serán cuatro:

Primera. — De Gobierno interior, derivada de la Junta de Gobierno y formada por el Presidente, Vicepresidente, Secretario, Censor y Tesorero.

Segunda. — De Hacienda, constituída por el Interventor como Presidente nato, el Tesorero y tres Académicos de Número.

Tercera. — De admisiones, integrada por el Secretario, como Presidente nato, y cuatro Académicos Numerarios, quienes informarán a la de Gobierno sobre las propuestas de ingreso y cuanto afecte a la persona de los candidatos.

Cuarta. — De Publicaciones, constituída por los Presidentes de las cuatro Secciones, presidida por el más antiguo, y por el Bibliotecario como Vocal.

Art. 26. — Las Comisiones que se nombren con un fin determinado

se regirán por las mismas normas de las Permanentes, y cesarán automáticamente cuando hayan cumplido su misión.

La Junta de Gobierno designará el número y los Académicos que habrán de componerlas.

Art. 27. — La Academia considerará como obras de su propiedad:

a) Todos los trabajos de la Corporación y de sus Secciones y Comisiones.

b) Las obras, memorias, discursos, informes, dictámenes y demás escritos que los Académicos u otras personas les presenten en cumplimiento de obligaciones o encargos de la Corporación.

c) Las que, siéndole presentadas y cedidas espontáneamente por sus Académicos o por otras personas, acepte como útiles a su Corporación.

d) Todos los discursos, conferencias, trabajos premiados y demás obras y revistas publicadas por los Académicos y cuyos autores no se hayan reservado la propiedad.

Art. 28. — La Academia publicará las revistas, conferencias, trabajos y demás monografías que considere oportuno, previo informe de la Comisión de publicaciones.

Art. 29. — La Biblioteca estará bajo la inmediata dirección del Bibliotecario. Será de uso general para los Académicos, quienes tendrán derecho a proponer a la Junta de Gobierno la adquisición de libros y revistas. También podrá hacer uso de ella el público en general, con las condiciones que determine el Reglamento.

Capítulo Cuarto

CURSOS, CONCURSOS Y PREMIOS

Art. 30. — La Academia está facultada para la organización de cursos destinados al perfeccionamiento científico, en la forma que acuerde la Junta de Gobierno, previo informe de la Sección o Secciones correspondientes, pudiendo convocar concursos de premios anuales o en períodos de tiempo superior, a fin de fomentar la investigación, estableciendo recompensas a estudiantes y a la labor científica de los Economistas y técnicos en las materias propias de su instituto, así como becas en España y en el extranjero.

Art. 31. — La Academia establecerá y sostendrá relaciones culturales con Corporaciones de España y el extranjero, bien directamente o por

medio de sus Académicos correspondientes en las respectivas naciones o localidades.

Capítulo Quinto

RÉGIMEN ECONÓMICO

Art. 32. — Los fondos de la Academia estarán integrados:

a) Por los recursos propios.

b) Por las subvenciones oficiales.

c) Por los donativos de entidades o particulares.

d) Por cuantas cantidades ingresen por cualquier otro concepto en la Academia.

Estos fondos serán recaudados por el Tesorero, mediante las formalidades que en cada caso procedan, y serán administrados por la Comisión de Hacienda.

Art. 33. — La Academia invertirá sus fondos como juzgue más conveniente al cumplimiento de los fines de su Corporación, dentro de las normas prevenidas en la legislación general. Entre sus inversiones, figurarán:

a) El enriquecimiento de la Biblioteca.

b) La impresión de obras.

c) La adjudicación de premios en los concursos y la donación de becas.

d) La remuneración de trabajos que, conducentes al fin primordial de la Academia, crea la Junta de Gobierno necesario o conveniente encomendar.

e) Los honorarios que se acuerden por cargos a la Junta de Gobierno y por asistencias a los señores Académicos.

f) Las remuneraciones del personal, gastos de Secretaría, conservación o renta de local y todos los otros gastos que se especificarán en el Reglamento.

Art. 34. — La Academia presentará el Reglamento que desarrolle y aplique el presente Estatuto, para ser publicado por Orden ministerial.

Disposición transitoria. — Los actuales Académicos de Número, Correspondientes nacionales y extranjeros y de Honor, de la Academia de Ciencias Económico-Financieras, de Barcelona, quedarán automáticamente inscritos en la propia clase en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, de la expresada localidad, con la antigüedad respectiva.

REGLAMENTO INTERIOR

Aprobado por Orden del Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional de fecha 14 de marzo de 1958

("B. O. del M.E.N.", N.º 47 del 12 de junio de 1958)

Capítulo Primero

FINES DE LA ACADEMIA

Artículo 1.º — Los fines preceptuados en el artículo primero del Estatuto de la Academia serán realizados:

a) Cooperando con los Poderes públicos, mediante informes, en cuantas ocasiones sea requerida.

b) Elevando a los Centros oficiales proposiciones que afecten a la investigación o realización práctica de las ciencias económicas, financieras y sus afines.

c) Celebrando sesiones científicas y conferencias de divulgación de las materias de su especialidad.

d) Organizando concursos de especialización, certámenes científicos y congresos.

e) Compilando la bibliografía nacional y extranjera relativa a las ciencias económicas, financieras y afines.

f) Estudiando y fomentando el estudio de los problemas relacionados con la aplicación práctica de las ciencias propias de su instituto.

g) Publicando obras, monografías y folletos de autores antiguos o modernos cuyo contenido juzgue de mérito relevante.

h) Editando periódicamente los "Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona".

CAPÍTULO II

ACADÉMICOS

Art. 2.º: DE NÚMERO. — Las vacantes de Académicos numerarios serán declaradas por la Academia, indicando a la Sección que corresponden y estableciendo quince días de plazo para que los Académicos numerarios puedan formular propuestas, cada una de las cuales llevará la firma de tres Académicos, quienes responderán ante la Academia de que el candidato propuesto aceptará el cargo si resultare elegido. Para la declaración de vacantes, en caso de fallecimiento, se dejará un plazo de quince días en homenaje y recuerdo del difunto.

Cada Académico solamente podrá formular una propuesta, con su firma, debiendo ser las propuestas unipersonales, quedando estas propuestas sobre la mesa durante siete días, en los cuales podrán presentar los señores Académicos reparos a la admisión. Pasado este plazo se remitirán los expedientes a la Comisión de admisiones, uniéndose a ellos, caso de que los hubiere, los reparos fundamentales que se hayan presentado.

Despachados los expedientes por la Comisión de admisiones, serán remitidos a la Junta de Gobierno, la que, una vez examinados, los pasará, con su informe, a la Junta general, que para celebrarse necesitará mayoría absoluta de Académicos.

La votación será secreta, por bolas.

Los Académicos que hubieran firmado propuestas no podrán votar, computándose sus votos a favor del candidato que presenten.

Para ser elegido Académico se necesitará la mitad más uno de los votos emitidos. Si ningún candidato alcanzase dicha cifra, se repetirá la votación entre los que hubieren obtenido más votos, quedando en libertad para votar los proponentes de los candidatos excluídos; en caso de empate, decidirá la suerte.

El Secretario comunicará al nuevo Académico su elección y le transmitirá los párrafos primero y segundo del artículo siguiente.

Art. 3.º — El Académico electo tendrá el plazo de seis meses para la presentación del discurso de ingreso, plazo que podrá prorrogarse por otros seis meses, a petición del interesado, y en atención a causas excepcionales.

Transcurrido este segundo plazo sin cumplir aquel requisito, se le con-

siderará renunciado automáticamente con carácter temporal, declarándose de nuevo la vacante para la que no podrá ser propuesto, pero sí para la siguiente que corresponda a su turno, y, si resultase elegido de nuevo, el plazo de seis meses para la presentación del discurso de ingreso será improrrogable y decisivo.

Una vez recibido en Secretaría el discurso de ingreso, se remitirá a la Sección correspondiente para que informe y al Censor para garantizar que no contiene conceptos ajenos a la ciencia, incompatibles con el instituto de la Academia.

Recibidos por la Junta de Gobierno ambos informes, si no ha lugar a rectificaciones, designará a un Académico de número para que conteste al discurso del electo en nombre de la Corporación, contestación que deberá presentar en el término de tres meses a la aprobación de la Junta de Gobierno. Si pasado ese tiempo no hubiese evacuado el encargo, se nombrará para esta comisión a otro Académico.

El discurso del Académico electo versará sobre materia propia de la especialización representada por la Sección a que pertenezca la vacante.

El Académico electo tomará posesión en una sesión pública y solemne con el ceremonial que se consigna en el artículo 20.

Su antigüedad en la Academia se contará desde el día de la toma de posesión.

Art. 4.º: CORRESPONDIENTES. — Para ser Académico correspondiente se requiere la propuesta de ingreso formulada por tres Académicos de número que será sometida a la consideración de la Junta general, previo examen e informe de la Junta de Gobierno.

La votación será secreta y por bolas.

Los Académicos que hubieran firmado las propuestas no podrán votar, computándose sus votos a favor del candidato que presenten.

Para ser elegido Académico correspondiente bastará con que los propuestos obtengan mayoría de votantes.

El Secretario comunicará al nuevo Académico su elección, el cual, por sí o por delegación de otro Académico, dará lectura a su trabajo de ingreso en la sesión científica que señale la Junta de Gobierno en un plazo no superior a seis meses.

El trabajo del Académico será sometido al informe previo de la Sección o Secciones competentes en la materia sobre la cual verse el trabajo, y al Censor, en la misma forma establecida para los de número.

Art. 5.º: De honor. — El nombramiento de miembro honorario será otorgado por la Academia a las personalidades nacionales o extranjeras, cuando lo estime pertinente, a propuesta de la Junta de Gobierno y siempre que el interesado reúna las condiciones que determina el artículo 5.º del Estatuto. Para que pueda haber elección será preciso que la personalidad propuesta obtenga una mayoría de dos tercios votantes.

Si el Académico de honor nombrado se encontrase en Barcelona, podrá la Academia celebrar una sesión solemne para darle posesión y entregarle los correspondientes título y medalla.

Art. 6.º: Honores y derechos. — Los Académicos de número tendrán el tratamiento de Ilustrísimo.

En las Juntas se darán todos los Académicos el tratamiento de señoría ilustrísima.

Los Académicos podrán usar este título, excepto en impresos de propaganda comercial, consignando la clase a que pertenecen.

Los Académicos de número podrán usar el uniforme reglamentario como los de las demás Academias.

Los Académicos recibirán en el acto de su solemne recepción el título acreditativo de su elección y nombramiento, así como un carnet justificativo de su categoría y personalidad.

Cada Académico de número recibirá una medalla, también numerada, propiedad de la Academia, que usará hasta que cause baja en la clase. Llegado este caso, será devuelta a la Corporación.

Art. 7.º — Los derechos de Académico de número y correspondiente, que determina el artículo 7.º del Estatuto, se pierden por renuncia expresa o tácita y por sanción reglamentaria. Los Académicos de número que después de haber renunciado expresa o tácitamente soliciten el reingreso, si son admitidos, se les concederá la primera vacante con la antigüedad del día que tomen posesión ante la Junta de Gobierno, sin más solemnidad que firmar el recibo de la medalla.

Los numerarios que no hubieren asistido ni una sola vez durante un curso completo, sin causa justificada, a los actos de la Academia, se entenderá que renuncian a la plaza, y en la primera Junta se declarará vacante.

Los Correspondientes perderán su condición dejando de cumplir los encargos de la Corporación, o por no participar a la Academia los cambios de domicilio.

Capítulo III

RÉGIMEN DE LA ACADEMIA

Art. 8.º: a) Cargos directivos: del Presidente. — Serán atribuciones y obligaciones del Presidente:

1.º Presidir la Academia.

2.º Orientar la función científica de la Academia para su más exacto y perfecto desenvolvimiento.

3.º Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento y demás acuerdos de la Corporación.

4.º Representar personalmente a la Academia en todos los asuntos y casos que lo exijan.

5.º Disponer la celebración y presidir todas las Secciones, Juntas, Comisiones y Sesiones que estime conveniente, teniendo en ellas voto de calidad.

6.º Firmar los títulos de Académicos, diplomas y premios y la correspondencia oficial que por su carácter así lo exija. Asimismo los informes y documentos que deban tener algún efecto ejecutivo en virtud de acuerdos tomados por la Corporación.

7.º Ordenar todos los pagos y firmar todos los documentos que afecten a fondos y propiedades de la Academia.

8.º Resolver con plena autoridad en caso de urgencia, dando después conocimiento a la Junta de Gobierno, y disponer, de acuerdo con ésta, en los casos imprevistos.

Art. 9.º: Del Vicepresidente. — El Vicepresidente, además de sustituir al Presidente, desempeñará las comisiones y representaciones que le encomiende.

Art. 10: Del Secretario. — Corresponden al Secretario:

1.º Ser el jefe de todos los servicios y empleados de la Academia.

2.º Llevar toda la correspondencia, expedir certificaciones y tramitar expedientes.

3.º Citar a los Académicos para celebrar juntas, ordenar los asuntos para las mismas, redactar y firmar las actas y ejecutar los acuerdos.

4.º Tener a su cargo los libros siguientes:

a) Un registro general de Académicos por antigüedad, distribuídos por clases.

b) Un registro de medallas, que recibirá y entregará personalmente en caso de vacante.

c) Un libro de asistencia a los actos de la Corporación.

d) Los libros de actas de las sesiones públicas, Juntas privadas, Secciones y Comisiones.

e) Registro de entrada y salida de la correspondencia.

5.° Escribir la Memoria anual de secretaría comprensiva de la labor de la Academia, que leerá en la sesión inaugural del curso cada año.

6.° Custodiar el archivo y ordenar la documentación que ha de pasar a él y disponer lo conveniente para su clasificación.

7.° Presidir la Comisión de admisiones.

8.° Redactar el Reglamento de régimen interior que rija el protocolo y recoja las costumbres de la Corporación en sus actos internos y en relación con los Académicos.

Art. 11: DEL VICESECRETARIO. — El Vicesecretario auxiliará al Secretario en sus funciones del modo que ambos acuerden, y le sustituirá en casos de ausencia o enfermedad.

Art. 12: DEL CENSOR. — El Censor será el fiscal de la labor de la Academia; recordará a los Académicos las comisiones que reciban y los plazos en que deban estar resueltos o informados todos los asuntos pendientes; dará cuenta de las omisiones y extralimitaciones de toda índole para que la vida corporativa se desenvuelva dentro de la posible perfección; y si privadamente no ha conseguido la corrección de las actitudes que redunden en desdoro de la Academia, dará cuenta al Presidente por escrito para que éste provea.

Art. 13: DEL BIBLIOTECARIO. — El Bibliotecario será el jefe de la Biblioteca; estarán a sus inmediatas órdenes los empleados de la misma; tendrá a su cargo y bajo su responsabilidad la conservación y arreglo de los libros, manuscritos y folletos y propondrá la adquisición de obras y el cambio de las duplicadas.

Cuidará de la exactitud de los ficheros, del servicio de revistas para ampliarlo o completarlo y del catálogo de obras.

Presentará anualmente una Memoria resumiendo el movimiento de la Biblioteca.

Redactará el reglamento de régimen y servicio de la Biblioteca, que será aprobado en Junta General.

Art. 14: DEL TESORERO. — Serán funciones del Tesorero:

a) Ser el habilitado de la Academia para el cobro de cuantos ingresos le correspondan y el pago de sus obligaciones.

b) Llevar un libro de caja, presentar anualmente un estado de cuentas a la Academia y formar parte de la Comisión de Hacienda, de la cual será su Secretario.

En el acto de su toma de posesión, formalizará, conjuntamente con el Tesorero saliente, el Interventor y el Secretario, un inventario de todos los bienes de la Corporación a los efectos previstos en el artículo catorce del Estatuto.

Art. 15: Del Interventor. — El Interventor será el Presidente de la Comisión de Hacienda, expedirá los libramientos y cargaremes, con el visto bueno del Presidente; intervendrá en toda clase de asuntos económicos de la Corporación; presentará a la Academia trimestralmente la cuenta de gastos e ingresos y a fin de año redactará una Memoria del estado económico de la Corporación.

Art. 16: Elección de cargos. — En el mes de diciembre de cada año se convocará la Junta general extraordinaria para elección de la tercera parte de los cargos.

Los turnos de renovación serán por este orden: primer año, Vicepresidente, Vicesecretario y Bibliotecario; segundo año, Secretario, Censor y Tesorero, y en el tercero, Presidente e Interventor.

Las vacantes que se puedan producir durante el año se cubrirán en la primera elección, pero solamente hasta que corresponda renovar el cargo. La Mesa estará constituída por el Académico más antiguo sin función directiva, por el más moderno en las mismas condiciones y por el Secretario.

La elección necesitará el voto de la mitad más uno de los Académicos de número asistentes; si no se alcanzase esta cifra, se repetirá la votación entre quienes hayan obtenido más votos, y si tampoco llegase a ella se hará una tercera votación, de la que saldrá elegido el que obtenga más votos. En caso de empate, se preferirá el Académico que tenga más asistencias en el año anterior. Los cargos que vaquen durante el año serán provistos interinamente por la Junta de Gobierno hasta la primera Junta de elección.

Los cargos de la Academia son voluntarios y reelegibles.

Art. 17: a) Juntas. — La Academia se reunirá en Juntas para el conocimiento de los asuntos de la Corporación, que según su naturaleza

serán públicas o privadas, conforme lo que dispone el artículo 16 del Estatuto.

Serán sesiones públicas:

a) Las sesiones científicas.

b) Las conferencias.

c) Las recepciones.

d) Las de apertura de curso.

e) Las necrológicas.

f) Otras que la Junta de Gobierno acuerde.

Serán privadas:

a) Las Juntas generales.

b) Las Juntas de gobierno.

c) Las de Sección.

d) Las de Comisiones.

Art. 18: SESIONES PÚBLICAS. — En las sesiones científicas se leerá por el Académico autor o por delegación el trabajo que presente a la consideración de la Academia, que deberá ser previamente conocido por la Sección correspondiente.

Si se suscita discusión, el Presidente regulará las intervenciones para que cada Junta no dure más de hora y media.

Los Académicos que usen de la palabra entregarán en Secretaría un extracto de sus intervenciones para que sea publicado en los "Anales" a continuación del trabajo discutido.

Cada autor responde de sus ideas y argumentos, sin que la Academia se haga responsable ni solidaria de ellos por el mero hecho de manifestarse en su seno.

No se podrá presentar ningún trabajo, ni leer papel alguno, ni hacer proposiciones en sesiones públicas, ni tomar ningún acuerdo, sin que lo haya aprobado previamente la Junta de Gobierno o la general.

Art. 19. — La Academia podrá invitar o aceptar conferencias de Académicos o no Académicos sobre temas de su instituto, y en casos excepcionales retribuirlas según su situación económica.

Las conferencias ocuparán totalmente la sesión, sin que pueda tratarse de otro tema y no se admitirá discusión sobre la tesis expuesta, pero no obstante, si el conferenciante lo desea, podrá solicitarla para una sesión científica, a la que será invitado el propio conferenciante, si no es Académico, y concederle voz para mantener la discusión.

Art. 20. — Las recepciones de Académicos de número se sujetarán al siguiente ceremonial.

a) Abierta la sesión, el Secretario leerá el particular del acta en que conste la elección de Académico.

b) El Presidente invitará a los dos Académicos más modernos a que, actuando de Introductores, acompañen al electo para su entrada en el salón.

c) Éste entrará con los Introductores que salieron a recibirle, situándose, de pie, frente al primer banco, entrando a mano derecha.

d) Acto seguido se levantará el Presidente y, con él, todos los Académicos.

e) El Presidente preguntará, entonces al recipiendario:

— "¿Se ratifica S. S. Ilma. en su petición de ingresar en la Academia?"

— "Me ratifico."

— "¿Promete S. S. Ilma., por Dios y su honor, guardar su Estatuto y trabajar por ella, defendiéndola y aportando su cooperación?"

— "Prometo."

— "En nombre de la "*Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*" confirmamos solemnemente vuestro nombramiento de Académico numerario. Podréis utilizar sus atributos y ocupar su tribuna pública. Procurad enaltecer esta Corporación que hoy os acoge en su seno, y contribuid con vuestra meritoria labor al esplendor y honra de las Ciencias cuyo estudio y fomento nos ha sido confiado."

f) A continuación el recipiendario, acompañado por los Introductores, pasará al estrado, y el presidente le impondrá la Medalla y le dará el abrazo de bienvenida.

g) Acto seguido el nuevo Académico procederá a leer el discurso de ingreso en un tiempo no mayor de cuarenta y cinco minutos.

h) El Académico de número designado leerá la contestación, en nombre de la Academia, con duración máxima de quince minutos.

Se repartirán entre las Autoridades y representaciones concurrentes ejemplares de ambos discursos, que habrán sido impresos por cuenta del Académico electo, pero ajustado al formato de las publicaciones de la Academia.

No puede hacerse más de una recepción en cada acto y día.

Art. 21. — Las recepciones de Académicos de honor y Correspondientes extranjeros, cuando se encuentren presentes, las organizará la Junta

de Gobierno en la forma que estime más conveniente, dentro de las posibilidades y circunstancias.

Art. 22. — Las sesiones inaugurales del curso revestirán igual solemnidad que las recepciones y tendrá este orden del día:

a) Memoria de Secretaría comprensiva de la labor de la Academia en el curso anterior.

b) Discurso inaugural por un Académico de número, designado éste por riguroso orden de antigüedad.

c) Entrega de premios y recompensas, si se han concedido.

Los discursos serán aprobados previamente por la Junta de Gobierno.

Art. 23: SESIONES PRIVADAS. — Los Académicos de número se reunirán en Junta general: para elección de Académicos, de cargos de la Junta de Gobierno, aprobación de cuentas y presupuestos, para tratar de asuntos de régimen interior, discusión y aprobación de informes, ponencias de Secciones y Comisiones y proposiciones de la Junta de Gobierno.

Podrán reunirse con carácter extraordinario y cuando lo disponga el Presidente o lo pidan por escrito razonado cinco Académicos de número, y se convocarán dentro de los diez días, o al siguiente en caso de urgencia.

Los dictámenes y asuntos puestos a discusión serán tratados por tres turnos en pro y tres en contra. Las votaciones se decidirán por mayoría de votos, excepto las que precisen un número determinado, y en caso de discrepancia manifiesta, el Presidente cuidará por el buen orden de la discusión.

Art. 24. — Todo Académico tiene derecho a proponer a la Academia las cuestiones que considere convenientes o de interés, y la Academia deberá acordar en el acto lo que proceda, o remitir la proposición a informe de la Sección o Comisión competente.

Art. 25. — Las peticiones de dictámenes e informes en cuestiones relacionadas con las Ciencias Económicas, Financieras y afines que se reciban en la Academia se pasarán por Secretaría a la Junta de Gobierno, la que ordenará el informe a la Sección o Comisión correspondiente, cuyo dictamen será sometido a la Junta general para su aprobación.

Art. 26. — Las votaciones serán ordinarias, nominales y secretas. Las primeras se adoptarán siempre que no se disponga o se solicite otra y a la demanda del señor Presidente sobre la aprobación o no, se pondrán en pie los Académicos que se opongan a lo propuesto, permaneciendo sentados los que aprueben. La votación nominal se hará haciendo constar los

nombres de los votantes con su voto. La secreta se aplicará a las elecciones y asuntos personales, siempre que lo pidan cinco Académicos, y si es por papeleta, la urna estará en la mesa, introduciendo el Presidente en la urna las papeletas que le vayan dando los Académicos, votando primero éstos y luego la Mesa, anotando el Secretario y el Censor los nombres de los votantes. En el caso de la votación nominal, se hará por riguroso orden, comenzando por el Académico más moderno, y haciéndolo en último lugar el Presidente.

Cada Académico presente tiene derecho a que conste su voto contrario al de la mayoría.

Los Académicos no asistentes no podrán emitir su voto de ninguna forma, ni adherirse en pro ni en contra.

Art. 27. — Los acuerdos que deban ser comunicados al Gobierno y los informes y certificaciones llevarán el visto bueno del Presidente. Para las comunicaciones ordinarias basta la firma del Secretario, con la antefirma: "Por acuerdo de la Junta de Gobierno o de la Academia."

Art. 28. — Todas las discusiones y acuerdos de la Academia serán secretos y ningún Académico podrá divulgar en caso alguno las opiniones y votos emitidos, especialmente a los interesados en los informes, quienes únicamente conocerán la comunicación oficial, con el acuerdo procedente sobre el particular, sin que se mencionen nombres ni de ponentes ni de votantes.

Art. 29. — La Junta de Gobierno estará constituída por los cargos señalados en el artículo 20 del Estatuto y por los Presidentes de Sección en calidad de Vocales asesores.

Sus facultades quedan determinadas en el artículo 23 del Estatuto.

Se reunirá una vez al mes y cuando lo disponga el Presidente.

En los meses de julio, agosto y septiembre actuará, por designación de su seno, una comisión de vacaciones, constituída siempre por tres Académicos miembros de la Junta.

Art. 30. — Las Secciones establecidas en el artículo 24 del Estatuto estarán constituídas cada una por doce Académicos especializados en las materias que las constituyen.

Los Presidentes y Secretarios de las Secciones serán elegidos entre los Académicos que figuren adscritos a la Sección. Sustituirá al Presidente el miembro más antiguo y al Secretario el más moderno.

Art. 31. — Las Secciones se reunirán en sesión ordinaria una vez al

mes, para tratar de los concursos científicos y premios, y cuando lo acuerde la Junta de Gobierno o el Presidente de la Sección, para el despacho de los asuntos que sean urgentes o de especial interés e importancia.

A las sesiones de las Secciones podrán asistir todos los Académicos de número que lo deseen, con voz pero sin voto.

Art. 32. — Según establece el artículo 25 del Estatuto, habrá dos clases de Comisiones: permanentes y temporales, con las funciones que se especifican a continuación: Ambas, en su primera reunión y en el caso de que no esté taxativamente determinado, elegirán su Presidente y Secretario. Tendrán cada una su libro de actas correspondientes.

Son Comisiones permanentes las de Gobierno interior, Hacienda, Admisiones y Publicaciones.

Las Comisiones de Gobierno interior y de Publicaciones no necesitan renovación, por estar constituídas por cargos. Las de Hacienda y de Admisiones se renovarán cada tres años por la Junta de Gobierno.

Las Comisiones celebrarán sus sesiones cualquiera que sea el número de asistentes.

Art. 33. — La Comisión de Gobierno interior entenderá en los asuntos relacionados con el Vocal de la Academia, empleados y cuantas incidencias se presenten en la vida interior de la Academia.

Art. 34. — La Comisión de Hacienda intervendrá en todos los asuntos económicos de la Academia, siendo nulos todos los acuerdos sobre esta materia que se tomen sin su previo informe.

Administrará las publicaciones, redactará el presupuesto anual de sus ingresos y gastos e informará las cuentas, que presentará cada trimestre a la Junta general.

Art. 35. — La Comisión de Admisiones informará por escrito todas las propuestas de ingreso, detallando las circunstancias y méritos personales de los propuestos, sobre la pérdida de los derechos y en general sobre cuantos asuntos le fueren sometidos a informe referentes a las personas de los Académicos.

En sus sesiones, que serán secretas, no se levantará acta alguna, sino únicamente del acuerdo recaído, que se remitirá a la Junta de Gobierno con la firma del Presidente y del Secretario.

Art. 36. — La Comisión de Publicaciones se encargará de censurar todos los trabajos que se publiquen por la Academia; propondrá iniciati-

vas sobre ediciones y constituirá el Consejo de Redacción de los "Anales", designando el Director de los mismos.

Art. 37: c) PUBLICACIONES. — Acordada la publicación de una obra por la Academia, la Comisión de Hacienda formará un presupuesto de edición, que deberá ser aprobado por la Junta de Gobierno. La Comisión de Publicaciones se ocupará de todas las cuestiones relacionadas con las ediciones y vigilará la homogeneidad del formato.

Las publicaciones serán repartidas por la Academia a todos los Académicos y procurará del intercambio con las de otras Corporaciones nacionales y extranjeras.

Art. 38. — Los Académicos que por encargo de la Academia se ocupen de la redacción de obras, sean o no autores de ellas, podrán recibir una suma discrecional, proporcionada a la extensión e importancia de la misma, a juicio de la Comisión de Publicaciones y con la conformidad de la Comisión de Hacienda. Todas las obras publicadas por la Academia serán de exclusiva propiedad.

La Academia se reserva el derecho de publicar o no toda clase de obras, memorias, discursos, conferencias, etc., autorizando, en su caso, a sus autores la publicación por su cuenta y con carácter de publicación de la Academia.

Art. 39. — Todas las publicaciones que haga la Academia tendrán como distintivo el escudo de la Corporación, y en la portada llevarán la inscripción "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona".

La Academia no se hace solidaria de las opiniones científicas expuestas en sus propias publicaciones, especificándose esta norma en la contraportada de éstas.

Art. 40: d) BIBLIOTECA. — El Bibliotecario, como Jefe de la Biblioteca, propondrá a la Junta de Gobierno cuantas medidas sean precisas para su mejor funcionamiento, siendo aprobado en Junta general, a su propuesta, el Reglamento del servicio.

Los libros serán sellados en varias páginas, y los que procedan de donaciones ostentarán en la primera página el nombre del donante.

Se confeccionará el catálogo de obras con sus correspondientes apéndices, como asimismo los ficheros de las mismas, por autores y materias.

Los libros raros o documentos de valor no podrán ser retirados de la Biblioteca, excepto para ser utilizados por alguna Sección o Comisión de

la Academia, y siempre bajo la responsabilidad conjunta del Bibliotecario y Jefe de la Sección o Comisión que los utilicen.

El Bibliotecario podrá autorizar la utilización de la Biblioteca por personas ajenas a la Academia.

Capítulo IV

CURSOS, CONCURSOS Y PREMIOS

Art. 41: a). — Para la organización de los cursos que establece el artículo 30 del Estatuto, la Academia designará los Profesores de los mismos, Académicos o no, nacionales o extranjeros. Estos Profesores podrán ser retribuídos.

Todas las cuestiones relativas a los cursos, programas y demás pormenores serán aprobados por la Junta de Gobierno.

La matrícula de los cursos será gratuita o de pago, y, en su caso, la cuantía fijada por la Academia, pudiéndose conceder incluso el pago de medias matrículas, según las condiciones de los alumnos.

Los alumnos recibirán al final de los cursos un diploma o certificado acreditativo de su asistencia o aprovechamiento.

Art. 42. — La Junta de Gobierno, a propuesta de las Secciones, convocará concursos científicos, con premios en metálico, pensiones para España o el extranjero y toda clase de comisiones o trabajos científicos sobre tema y tiempo determinados.

La Academia podrá aceptar libremente los premios o fundaciones de otras entidades o particulares, reservándose el derecho de establecer las bases o condiciones que considere oportunas para su adjudicación.

La Secretaría dará publicidad a los concursos de premios, y las Secciones, una vez terminados los plazos de admisión de trabajos y solicitudes, los informará y pasará la propuesta a la Junta de Gobierno para su adjudicación.

Art. 43: b) Congresos y relaciones culturales. — La Academia gestionará, cuando lo considere oportuno, la convocatoria de Congresos científicos nacionales o internacionales, mediante acuerdo de la Junta General a propuesta de la de Gobierno.

Art. 44. — La Academia procurará sus relaciones científicas mediante el intercambio de obras, publicaciones, informaciones de movimiento cul-

tural, libros, disposiciones legislativas y labor de los centros de investigación científica.

Art. 45. — Para el mejor cumplimiento de los fines señalados en el artículo anterior, la Academia nombrará como Delegados a Académicos correspondientes en los lugares que, por su movimiento científico, estime más interesantes, concediéndoles su representación en los mismos.

Capítulo V

RÉGIMEN ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO

Art. 46: a) Ingresos y gastos de la Academia. — A tenor de lo que dispone el artículo 32 del Estatuto, la Academia considerará como bienes propios las cantidades en metálico que custodie el Tesorero y las que estén depositadas en establecimientos bancarios, además del valor de las ediciones, los libros de la Biblioteca y los muebles de sus dependencias, la asignación que se le conceda en los presupuestos del Estado, las extraordinarias con que el Gobierno o las Corporaciones oficiales o particulares quieran proteger algún objeto especial de su instituto, los productos y utilidades de sus publicaciones y las rentas e ingresos que por todos conceptos pueda tener.

Art. 47. — La Academia aplicará sus fondos a la adquisición de libros para la Biblioteca, publicación de los "Anales", edición de obras, adjudicación de premios, de pensiones para trabajos de investigación en Centros de España y del extranjero, subvención a trabajos científicos dignos de protección, bolsas de viaje, suscripciones a revistas y publicaciones periódicas, retribución a los empleados, salarios de los dependientes, gastos de Secretaría, limpieza, calefacción y conservación de la Academia, siempre que haya consignación para cada una de estas atenciones.

Art. 48. — El Tesorero recibirá, mediante cargareme firmado por el Presidente o Interventor, las cantidades que por todos los conceptos se recauden.

Los pagos se efectuarán por libramientos expedidos con iguales firmas, acompañados de las facturas originales, todos los cuales quedarán en poder del Tesorero para justificar la inversión de los fondos que custodie.

El Interventor, de acuerdo con la Comisión de Hacienda, tendrá el

personal necesario para llevar la administración de la Academia y establecerá el sistema de contabilidad que crea más conveniente para sus fondos propios, sujetándose a las normas que el Ministerio disponga para la cuenta de las asignaciones oficiales.

Art. 49. — Los ponentes de los informes solicitados a la Academia por particulares o Sociedades no oficiales devengarán la mitad de los honorarios que se perciban.

Los autores de las obras editadas por la Corporación participarán de los beneficios que se obtengan, después de cubiertos todos los pagos en la forma que dispone el artículo 37.

Si algún Académico emprende un viaje con motivo de una comisión especial a él conferida, la Academia sufragará con decoro los gastos correspondientes, como asimismo de los miembros de la Junta de Gobierno en casos de gestión oficial por razones de su cargo.

Art. 50: b) EMPLEADOS. — La Corporación tendrá los empleados que, designados por la Superioridad, figuren dotados en los presupuestos del Estado, además de los que pueda costear con sus fondos propios.

El Secretario, como Jefe de personal, dispondrá las horas de oficina, el orden de los trabajos y las demás reglas a que han de sujetarse los empleados y dependientes de la Corporación.

Art. 51: c) REFORMA DEL REGLAMENTO. — La reforma del Reglamento podrá acometerse por iniciativa de la Junta de Gobierno o de quince (15) Académicos de número. El sentido de la reforma total o parcial no podrá oponerse directa ni indirectamente a ningún artículo del Estatuto.

Acordada en Junta general la reforma, la Junta de Gobierno redactará el proyecto, que someterá a conocimiento general, la cual para aprobarlo necesitará, en primera convocatoria, la mitad más uno de los votos de Académicos de número, y en segunda, ocho días después, se tomará acuerdo con el número que asista. Aprobado el proyecto, se elevará al Ministerio de Educación Nacional para su aprobación definitiva y publicación.

JUNTA DE GOBIERNO

Presidente de Honor:

Excmo. Sr. Don Pedro Gual Villalbí

Presidente perpetuo:

Ilmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle

Vice-Presidente:

Ilmo. Sr. Don Santiago Marimón Aguilera

Secretario:

Ilmo. Sr. Don Joaquín Moscardó García

Vice-Secretario:

Ilmo. Sr. Don Leopoldo Corbella Esteller

Censor:

Ilmo. Sr. Don Ricardo Compte Pedrals

Bibliotecario:

Ilmo. Sr. Don Jaime Torres Serra

Tesorero:

Ilmo. Sr. Don Federico Blanco Trías

Interventor:

Ilmo. Sr. Don Mariano Ganduxer Relats

Asesores:

Ilmo. Sr. Don Roberto García Cairó
Ilmo. Sr. Don José Gardó Sanjuán
Ilmo. Sr. Don José María Vicens Corominas
Ilmo. Sr. Don Fernando Boter Maurí

RELACIÓN ALFABÉTICA DE LOS SEÑORES ACADÉMICOS AL CIERRE DEL CURSO DE 1957-58

Ilustrísimos señores Académicos de Número

AUNÓS PÉREZ, Don Antonio
BAÑARES MANSO, Don Luis
BLANCO TRÍAS, Don Federico
BOTER MAURÍ, Don Fernando
BUXÓ DE ABAIGAR, Don Joaquín
CAMINO CASTAÑER, Don Alejandro
CASAS TAULET, Don Juan
CAZABÁN NAGER, Don Alfredo
CERDÁ RICHART, Don Baldomero
CERECEDA Y DE SOTO, Don Alberto de
COMPTE PEDRALS, Don Ricardo
CORBELLA ESTELER, Don Leopoldo
COSTA COMPTE, Don José
DELGADO ÁLVAREZ, Don Ramiro
DUCET CABANACH, Don Joaquín
ESCALAS CHAMENÍ, Don Félix*
FANÉS CASAS, Don Jaime
FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Don José
FORNÉS RUBIÓ, Don Francisco
GAMBÚS RUSCA, Don Francisco de P.
GANDUXER RELATS, Don Mariano
GARCÍA CAIRÓ, Don Roberto
GARDÓ SANJUÁN, Don José
GAY DE MONTELLÁ, Don Rafael
GOXENS DUCH, Don Antonio
GUAL VILLALBÍ, Don Pedro
LLUCH Y CAPDEVILA, Don Pedro
MARIMÓN AGUILERA, Don Santiago
MASSÓ ESCOFET, Don Cristóbal*
MOSCARDÓ GARCÍA, Don Joaquín
PIQUÉ BATLLE, Don Ricardo
POLO DÍEZ, Don Antonio*
PRAT TORRENT, Don Luis
RIBÓ RIUS, Don Javier
RUIZ MATEO, Don Samuel
SAÍNZ DE VICUÑA y G.ª PRIETO, Don José M.ª*
SALAMERO BRU, Don Ricardo
SOLER DE LA RIVA, Don Ignacio
TORRES SÁNCHEZ, Don Ricardo
TORRES SERRA, Don Jaime
VICENS CARRIÓ, Don Jaime
VICENS COROMINAS, Don José M.ª

Señor Académico de Honor

Excmo. y Revdmo. Sr. Doctor Don Gregorio MODREGO CASÁUS, Arzobispo-Obispo de Barcelona.

* Electo.

Señores Académicos Correspondientes (Nacionales)

FUENTES IRUROZQUI, Ilmo. Sr. Don Manuel
LARRAZ LÓPEZ, Excmo. Sr. Don José
LASHERAS SANZ, Ilmo. Sr. Don Antonio
OLARIAGA Y PUJANA, Excmo. Sr. Don Luis
PERPIÑÁ GRAU, Excmo. Sr. Don Román
PRADOS SUÁREZ, Excmo. Sr. Don Alfredo
RODRÍGUEZ SASTRE, Ilmo. Sr. Don Antonio
SAURA PACHECO, Ilmo. Sr. Don Antonio

Señores Académicos Correspondientes (Extranjeros)

GOUDEKET, Ilmo. Prof. Don A. (Holanda)*
LOVINFOSSE, Ilmo. Sr. Don Enrique de (Bélgica)
GLENDAY, M. C., Ilmo. Sr. Don Roy (Gran Bretaña) †
MOSQUERA, Ilmo. Sr. Dr. Don Jaime Nicasio (Argentina)
MONTERO LAVIZ, Ilmo. Sr. Dr. Don Ángel (Uruguay)

* Electo.

CURSO DE 1957-1958

MEMORIA

Correspondiente al Curso Académico de 1957-1958 de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona

DIGNÍSIMAS AUTORIDADES,
ILUSTRÍSIMOS SRES. ACADÉMICOS,
SEÑORAS, SRES.:

Éste es el octavo curso en que, como Secretario de esta Real Corporación, me es dada la satisfacción de leeros la Memoria que por precepto reglamentario ha de reseñar todos los actos y hechos ocurridos en la vida de la Academia durante el pasado año.

Si, como dije, siempre ha sido para mí una satisfacción dar cuenta de ello, por ser cada año más fructífera la labor desarrollada, este que vamos a comentar constituye para nuestra Corporación el más trascendente de todos ellos, por haber ocurrido en el transcurso del mismo, la aprobación por parte del Ministerio de Educación Nacional, de los nuevos Estatutos y Reglamento, en virtud de las Órdenes de dicho Ministerio de fechas 3 de enero y 14 de marzo del corriente año, publicadas ambas en los Boletines Oficiales del propio Ministerio números 21 y 47 del 13 de marzo y 12 de junio respectivamente. Con ello el Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional, ha sancionado oficial y definitivamente la labor constante y eficaz que, en bien de las ciencias económicas y financieras, ha venido realizando nuestra Corporación, a lo largo de su existencia, dándole el mismo rango y categoría que el Estado reconoció en su día a las demás Reales Academias, hoy hermanas nuestras.

Reseñar toda la labor realizada, no es tarea fácil, si ello ha de hacerse en pocos minutos, mas he de poner todo mi empeño en resumirla de forma que se pueda tener un rápido y a la vez completo conocimiento de la vida de nuestra Corporación en el decimoctavo curso de su actividad.

Sesión solemne de inauguración de curso

El día 22 de diciembre de 1957, en este mismo salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, sede de nuestra Corporación tuvo lugar la solemne sesión inaugural del Curso académico de 1957/1958.

Presidió el acto, el Excmo. Sr. Presidente de la Diputación Provincial de Barcelona, junto con el de esta Real Academia, Ilmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle, a quienes acompañaban prestigiosas Autoridades de la Región, Provincia y Municipio y destacadas personalidades en representación de Corporaciones y Entidades económicas y científicas.

Dió comienzo el acto con la lectura por parte del Secretario de la Corporación, que tiene el gusto de dirigiros de nuevo la palabra, de la Memoria correspondiente al curso anterior, haciendo uso de la palabra seguidamente el Académico numerario Excmo Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite, Presidente de la Diputación Provincial de Barcelona, para pronunciar el discurso inaugural que versó sobre el tema "En torno a un neo-capitalismo".

Al iniciar su peroración planteó su tesis, centrada en la necesidad de una reconsideración a fondo, de una especie de examen de conciencia sobre el llamado sistema capitalista. Justificó esta necesidad ante un momento mundial especialmente grave caracterizado, de una parte, por los ataques a la fortaleza a cargo del socialismo de toda laya, según muestra una atenta ojeada al mapa económico del mundo, y de otra, por las posiciones pasivas, inconscientes o egoístas de los propios capitalistas, que paralizan su propia acción. Analizó a este propósito el curioso fenómeno de la "mentalidad anticapitalista", exponiendo el Sr. Buxó de Abaigar las esencias del sistema, que considera acordes con la ley natural, y también los demás elementos no permanentes — sujetos a revisión, por tanto —, no soslayando los abusos y desviaciones que se han producido hasta llegar a la actual situación.

Fustigó especialmente el llamado "espíritu capitalista", ansia ilimitada de poder más que de riqueza, declarando previamente que nada sustancial se conseguiría si un nuevo clima de colaboración económica no presidiera en el futuro tanto las relaciones de las naciones entre sí como las internas de los diversos elementos que intervienen en la empresa productora de los bienes, elementos hoy en posición de hosquedad y antagonismo. "Si a la

indefinida lucha de clases no se le pone término, cabe ser muy poco optimista respecto al futuro", dijo.

Estudió la posible generalización de los principios del sistema, estableciendo ciertas reservas generales; por lo que respecta a España, destacó dos circunstancias estructurales que limitan la aplicación de algunos principios, como el del mercado único, y que son: su curiosa corología económica general y su contextura acusadamente agrícola.

En un amplio estudio de la relación del capitalismo con los valores morales, refutó las ideas socialistas, que vincula al florecimiento de la moral, y del altruísmo al correlativo aumento de los bienes económicos y analizó la compatibilidad de la moral con los principios capitalistas, citando sobre ello algunos textos de la Iglesia, y considerando, en cambio, insuficiente la llamada moral laica como garantía de un buen funcionamiento del sistema. Después de insistir en la necesidad de preservar la dignidad humana y tratar del descanso laboral y otros temas conexos, pasó a desarrollar esquemáticamente los aspectos más controvertidos de la cuestión y las directrices que un neo-capitalismo exigiría, a su juicio, en cada uno de tales aspectos. Fueron éstos: la difusión de la propiedad, el aumento de la renta individual, la lucha contra la miseria, la libertad para la iniciativa privada, la existencia de un mercado libre con incentivos (aquí se ocupó el orador de la tendencia a la concentración empresarial), la formación de capitales, la estabilidad económica y el equilibrio interno, el salario, la participación en los beneficios y las posibilidades de reforma de la empresa.

Pasó a estudiar las misiones de este último en el mecanismo del sistema, estimando no sólo como lícitas, sino como obligadas, las siguientes: vigilar el equilibrio de poder entre los grandes grupos de intereses económicos (agricultura, industria, etc.) proteger a todos los ciudadanos para que puedan ejercer su iniciativa y acceder a los beneficios económicos generales, ayudar a los parados o a determinado grupo económico en desgracia por razones de interés público, sujetar las tendencias monopolistas, y, en fin, ejercer su acción económica a través de sus instrumentos peculiares: los impuestos, la deuda pública y la política de crédito, reservando sólo su acción económica directa para casos indispensables y siempre sobre criterios no competitivos, aludiendo al fracaso de las "nacionalizaciones" de Inglaterra y otros países.

Terminó su disertación con estas palabras: "Si el mundo capitalista

quiere pervivir, habrá de salir pronto de su marasmo. Tendrá que evolucionar necesariamente, pero poniendo mucho cuidado al hacerlo en que no se infiltre el veneno letal de la doctrina socialista en su propio organismo, sino actualizando sus posiciones propias, revitalizando sus verdaderas esencias y poniendo al neosistema bajo el signo de una auténtica moral."

Después de los calurosos aplausos que rubricaron la docta disertación, el Presidente de la Academia hizo un breve resumen de tan magnífico discurso glosando y destacando algunos de sus más interesantes aspectos. Terminó felicitando al orador y declaró acto seguido inaugurado el curso de 1957/1958.

XIII Ciclo de conferencias

Como es ya tradicional en nuestra Academia, en el Curso que comentamos organizó un Ciclo de Conferencias públicas de orientación y divulgación para el Comercio, la Industria y la Banca. Al igual que para los cursos anteriores, se seleccionaron cinco temas de candente actualidad y extraordinario interés, cuyo desarrollo fué confiado a otros tantos señores Académicos especializados en la materia.

La primera de dichas conferencias tuvo lugar el día 9 de enero, en la cual el Ilmo Sr. Don Jaime Vicens Carrió, desarrolló el tema *La Productividad, ¿mito o panacea?* Con su peculiar estilo hizo una auténtica disección de la productividad, señalando sus posibilidades y sus limitaciones. Fustigó a los arrivistas "vendedores de productividad" que, al amparo de la oleada propagandística organizada en España con fines altamente loables, tratan de mediar y sorprender la buena fe de no pocos que creen que la productividad es algo que puede adquirirse sin el esfuerzo humano, cuando sin tal esfuerzo, sin buena voluntad y entusiasmo, no hay productividad posible.

El día 16 del propio mes el Ilmo. Sr. Don Rafael Gay de Montellá nos habló del *Concepto de la casa comercial. Elementos para su valoración.* Este cultísimo jurista que es el Sr. Gay de Montellá, planteó una cuestión de enorme alcance económico, que hemos de reconocer, muy poco debatido entre nosotros. La Casa comercial, el Fondo de Comercio, la clientela, constituyen un activo inmaterial, pero no por ello menos real y cuya importancia aumenta de día en día, creando serios problemas a juristas y a economistas en el momento de su justipreciación. Abogó por

un estudio técnico profundo coordinado entre ambos profesionales, a fin de preparar normas en las que puedan basarse las soluciones futuras.

El día 28, el tema *La Inflación: Sus causas. Sus problemas,* fué tratado por el Ilmo. Sr. Don Roberto García Cairó. Magnífica la disertación del señor García Cairó. Los problemas creados por la inflación fueron estudiados desde su base, y las soluciones apuntadas por este ilustre profesor, de un auténtico eclecticismo, pueden considerarse como una contribución muy importante al intento de extirpar el llamado mal del siglo.

El Ilmo. Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui, disertó sobre *Nuevas tendencias en la unidad económica de Europa,* el día 30 del citado mes. Con fácil y galana palabra, el Sub-Director de Política Comercial resumió la importancia y alcance de los nuevos Organismos creados últimamente en Europa tendentes a buscar la paz por la unión y colaboración económicas. Estudió no sólo los propósitos que animaron a su creación, sino sus posibilidades prácticas, destacando las distintas etapas que habrán de consumirse para lograr los fines propuestos, y señalando los peligros que una desviación egoísta podría acarrear a una Europa desunida y débil.

Por último como cierre del ciclo, el día 6 de febrero, el Excmo. señor Profesor Dr. D. Román Perpiñá Grau, pronunció su conferencia sobre *Corología de la Hacienda.* Interesante por demás este avance de los estudios que realiza el Dr. Perpiñá sobre Corología de la Hacienda con un rigor científico y práctico admirables. A través de su conferencia, quedaron situados en primer plano una multitud de hechos económicos poco menos que ignorados y que afectan a la obtención de los impuestos y a la distribución de los mismos en forma de servicios y prestaciones estatales, en sus distintos aspectos.

Todas las conferencias fueron desarrolladas con la maestría y amenidad propias de los ilustres conferenciantes, quienes, al final de cada una de sus disertaciones, fueron larga y calurosamente aplaudidos y felicitados.

SESIÓN ADMINISTRATIVA

El día 21 de octubre de 1957, tuvo lugar la sesión administrativa normal, en la cual se aprobaron las cuentas del curso anterior y se discutieron y aprobaron: el presupuesto para el que se relata, y el programa de actos a realizar durante el mismo.

SESIONES PLENOS ACADÉMICOS. — Entre los distintos trabajos que ocu-

paron las sesiones del Pleno, se procedió al estudio y discusión de "Los costos anticipados, el control presupuestario y las disposiciones del Código de Comercio", dándose asimismo fin al estudio ya iniciado en cursos anteriores de la ponencia sobre "Participación de los trabajadores en los beneficios de las empresas".

Movimiento de altas y bajas. Nuevos ingresos

Académicos numerarios. — En la sesión del Pleno del día 15 de abril de 1958, fueron elegidos Académicos de número previos los trámites reglamentarios correspondientes, los Ilmos. Sres. Don Antonio Polo Díez, ilustre jurisconsulto y autor de importantísimas obras de Derecho, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la Universidad de Barcelona; Don Félix Escales Chamení, Presidente de la Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Barcelona, Doctor en Derecho, autor de destacadas obras sobre Derecho Marítimo y Gran Cruz del Mérito Civil; Don José M.ª Sáinz de Vicuña, ilustre abogado del Estado, economista y Director del Banco Español de Crédito; y Don Cristóbal Massó Escofet, Doctor en Derecho, economista y autor de notabilísimos estudios sobre economía monetaria.

Académicos corresponsales. — En la sesión correspondiente al día 27 de junio, fué elegido, igualmente previos los trámites reglamentarios, Académico correspondiente para Holanda, el Profesor Don A. Goudeket, catedrático en ciencias económicas en Rotterdam, exdirectivo del Instituto Holandés de Contadores Públicos, autor de varias publicaciones científicas, sociales y económicas y Presidente que fué del VII Congreso Internacional de Contabilidad celebrado el pasado año en Amsterdam.

Bajas. — Una baja hemos de lamentar en el Curso que nos ocupa: la de Mr. Roy Glenday, correspondiente para Inglaterra, fallecido en el mes de agosto de 1957. Su recuerdo permanecerá entre nosotros; y sus obras, especialmente el famoso libro sobre *El futuro de la sociedad económica,* serán por mucho tiempo una cantera inagotable de ideas para los estudiosos y para los que pretendan solucionar ese magno problema creado por el desarrollo y expansión de la economía y población mundiales.

Elevemos a Dios nuestras preces en súplica de que lo tenga en su Santa Gloria.

Elección nueva Junta de Gobierno. — Como consecuencia de la

promulgación del nuevo Estatuto por el Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional, en la sesión plenaria del día 27 de febrero, fué reelegida por aclamación la Junta de Gobierno de esta Real Corporación, que ha quedado constituída en la siguiente forma:

Presidente. . . .	Ilmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle
Vicepresidente . .	Ilmo. Sr. Don Santiago Marimón Aguilera
Secretario	Ilmo. Sr. Don Joaquín Moscardó García
Vicesecretario. . .	Ilmo. Sr. Don Leopoldo Corbella Esteller
Censor	Ilmo. Sr. Don Ricardo Compte Pedrals
Bibliotecario . . .	Ilmo. Sr. Don Jaime Torres Serra
Tesorero	Ilmo. Sr. Don Federico Blanco Trías
Interventor . . .	Ilmo. Sr. Don Mariano Ganduxer Relats

ASESORES: Ilmo. Sr. Don Roberto García Cairó, presidente de la Sección primera; Ilmo. Sr. Don José Gardó Sanjuán, presidente de la Sección segunda; Ilmo. Sr. Don José María Vicens Corominas, presidente de la Sección tercera; y Don Fernando Boter Maurí, presidente de la Sección cuarta.

En la misma sesión fué proclamado Fundador y Presidente Perpetuo de esta Real Academia, el que desde hace nueve años viene rigiendo con tanto acierto los destinos de nuestra Corporación, el Ilmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle.

Todos los anteriores nombramientos fueron ratificados posteriormente por Orden comunicada del Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional de fecha 10 de marzo de 1958.

Después de elegida la nueva Junta de Gobierno, se designó las distintas Comisiones Permanentes, y se procedió a la adscripción de los señores Académicos a las respectivas Secciones que constituyen el Pleno de la Academia.

PRESIDENTE DE HONOR. — En la propia sesión del día 27 de febrero por aclamación fué elegido Presidente de Honor de esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, el Académico de Número y Fundador, Excmo. Sr. Don Pedro Gual Villalbí, en reconocimiento no sólo de sus muchos méritos personales, sí que también por su incansable labor en pro de nuestra Corporación.

ACTOS PÚBLICOS A LOS CUALES HA SIDO INVITADA NUESTRA ACADEMIA Y HA ENVIADO REPRESENTACIÓN. — A las sesiones inaugurales de curso del

Instituto Médico Farmacéutico, de la Real Academia de Jurisprudencia y de las Reales Academias de Ciencias y Artes, Farmacia, Bellas Artes de San Jorge, Buenas Letras y Medicina, así como también a la Solemne Sesión inaugural del Curso de la Universidad de Barcelona, Ateneo Barcelonés, Colegio Oficial de Titulares Mercantiles y Colegio Nacional de Economistas.

ACTOS RELIGIOSOS. — Como es tradicional desde su fundación, la Academia estuvo presente en la Solemne Procesión del *Corpus Christi*, asistiendo varios miembros de la Junta de Gobierno con su Presidente y otros señores académicos.

ELECCIONES PROVINCIALES. — Nuestra Academia, de acuerdo con lo previsto en la vigente legislación, designó un Compromisario para la elección de Diputados Provinciales y presentó a la Primera Autoridad Civil de la Provincia la relación de los Sres. Académicos que por insaculación habían sido elegidos para formar parte de la terna general y lista ulterior para la designación de candidatos.

SESIÓN DE CLAUSURA DE CURSO. — Tuvo lugar la sesión de clausura del Curso el día 27 de junio, en la cual, después de discutir el orden del día — entre el que figuraba la elección de los temas a discutir en el próximo curso que hoy inauguramos —, el Presidente de la Academia, Ilustrísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle, resumió la labor realizada durante el mismo, e hizo votos para que en el próximo puedan desarrollarse en toda su amplitud los planes trazados.

CONCLUSIÓN. — Éste es, a grandes rasgos, el resumen de lo realizado durante el Curso de 1957/1958. Si alguna conclusión hemos de sacar del mismo, es la que supone el hito puesto en la historia de nuestra Academia por el Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional aprobando su nuevo Estatuto y elevándola al rango de Real Corporación, con lo que ha quedado definitivamente incorporada a la vida oficial de nuestra Patria. Que ello supone para nosotros nuevas y enormes responsabilidades, no lo ignoramos, y hoy, como ayer, haremos cuanto esté en nuestra mano para hacernos dignos de la confianza que en nosotros ha sido depositada.

HE DICHO.

a) Discursos

EN TORNO A UN NEOCAPITALISMO

Discurso leído en la solemne Sesión Inaugural del Curso de 1957-1958, celebrada en el Salón de Actos del Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona, el día 22 de diciembre de 1957, por el Académico, **Excmo. Sr. D. Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite**

"Un orden nuevo debe surgir laboriosamente de un orden presente. Es útil conservar cuanto no es necesario destruir."

Portalís

Introducción. Planteamiento y propósito

El clima económico-social en el mundo. — La "mentalidad" anticapitalista. — El "espíritu" capitalista. — La cuestión que se plantea. — Ojeada al mapa económico de Europa; deducciones. — Marx: su visión, su profecía y su error. — Sobre el presunto aburguesamiento socialista. — ¿Cómo debe enfocarse un "neocapitalismo? — Dogmatismo y economía. — Unas premisas importantes.

Vive nuestro mundo — nunca más adecuada esta precisión en la era astronáutica en que parece que hemos entrado — horas de cambios profundos, trascendentales, de todo orden. Un vendaval de renovación — un verdadero tifón — remueve tradiciones, costumbres e instituciones. Y en esta ebullición, por una propensión lógica en parecidas circunstancias, ceden los más a la tentación de dar por bueno y más útil lo que aparece con etiquetas iconoclastas.

Es así, reconozcámoslo sinceramente, que un furioso temporal — a veces olas encrespadas y ruidosas, a veces resacas sordas pero no menos violentas — se ha desatado en el mundo contra el antaño castillo roquero del histórico capitalismo. ¿Las causas? Llevamos, en primer lugar, medio siglo de campañas psicológicas en el mundo en que el capitalismo aparece

sistemáticamente como un mecanismo al servicio de los banqueros, sanguinario y egoísta, explotador de las masas. Por contra, el socialismo pretende surgir como un credo apostólico de bienestar y de garantía para un más equitativo reparto de la riqueza en el mundo.

Se habla solamente de los abusos del capitalismo. Nadie quiere ahora acordarse de cómo se hizo el Canal de Suez (aunque los propios socialistas exijan a gritos que se financie rápidamente la gigantesca presa de Asuan), o de cómo surgieron las refinerías de Abadan, o los ferrocarriles y los canales, o cómo se pusieron en explotación los recursos mineros, o cómo fué posible, en fin, que Europa se convirtiera a fines del siglo XIX en la cabeza económica del mundo. Y lo mismo, cuando se habla del *capitalismo colonial;* ¿no es sorprendente, en efecto, que la opinión haya aceptado como algo justo y natural el que después de la última guerra fueran confiscados y expoliados los vencidos de todos los capitales que en los países extranjeros tenían, incluso en los neutrales?

Y es el caso que, ante esta realidad, no pocos capitalistas parecen tomar una posición simplemente fatalista. Una posición no de defensa lógica de sus propios principios — al menos por parte de la mayoría, que es natural suponer crean en ellos —, sino de claudicación, de contubernio o de simple regateo oportunista en la escala de las progresivas concesiones, posición que ha de acabar conduciéndoles al entierro del sistema. ¿Es que aceptan ya resignados la situación, como una especie de justo castigo a los egoísmos y errores de sus abuelos? Otros hay que sólo parecen desear que el sistema dure todavía, al menos, lo que su simple existencia material, y hacen suya la famosa frase histórica de *après moi le déluge,* símbolo del más insolvente de los egoísmos.

Yo me atrevería a decir que hasta algunos de ellos se producen con tal torpeza, que parecen estar dando alegremente golpes de hacha a la rama que los está sosteniendo.

¿No está llegando, pues, el momento de que todos hagamos un detenido examen de conciencia al respecto?

Aquellos que lleguen a la conclusión de que *capitalismo* e *injusticia social* son una especie de hermanos siameses, que Marx tuvo razón al definir el capital como una *categoría histórica* — fenómeno *en el tiempo,* que tuvo un comienzo y debe tener un fin — y de que tienen razón los socialistas al creer que esta *categoría histórica* está hoy moribunda y debe ser sustituída, es lógico que se conviertan en enemigos del sistema y lo

combatan hasta donde puedan. Pero a los que, tras ese examen crean honestamente que esto no es así, que se confunde lo orgánico con lo funcional, que el sistema, tratado adecuadamente en sus desequilibrios patológicos, debe subsistir y aun vitalizarse, yo me permitiría aconsejarles que dejen de seguir la conducta del avestruz; y en vez de escurrir, incluso, vergonzantemente, su condición y sus criterios, como si cometieran un delito (o al menos una falta de ética social), se apresten, por el contrario, denodadamente, virilmente, a la defensa, antes de que sea demasiado tarde.

Vale la pena de dedicar aquí unas palabras al sorprendente fenómeno que llamaremos *mentalidad anticapitalista,* curiosa "epidemia social" que el profesor Von Mises ha señalado agudamente. Como me dirijo, en general, a un auditorio familiarizado con la economía, me excusaré de justificar la necesidad económica del capital — medios de producción — contra el cual toda fobia carecería de sentido. Cuando hablamos de la *mentalidad anticapitalista* nos referimos, pues, a la que aquellos que imaginan ventajas de que sea el Estado quien maneje sistemáticamente tales medios de producción, en vez de hacerlo la iniciativa privada. Creen tales gentes, por lo visto, que en manos de una burocracia desinteresada (al menos en grado importante) de la producción, y ausente de los sacrificios personales y pecuniarios y de todo orden que se acumulan en la función creadora de bienes económicos, las cosas irían mejor.

Algunos creen que se trata de algo morboso. Nosotros creemos, más bien, que se trata de un fenómeno completo, en el que juegan el resentimiento social, el afán de poder, los fracasos y abusos del propio sistema capitalista y otros factores. Lo que está clarísimo es que tal mentalidad existe y que es harto perniciosa para la sociedad. Su arraigo, en determinados campos de la opinión pública, es un hecho gravísimo contra el que hay que reaccionar decididamente; hay que hacer toda clase de esfuerzos para que ese conglomerado de locos, *snobistas,* ingenuos, resentidos, suicidas y visionarios que se alinean torpemente en ese frente de *mentalidad anticapitalista* no consumen sus absurdos deseos. ¡Ay de la sociedad que no lo haga, creyendo que ha de reservar su enegía y su violencia exclusivamente contra los *activistas* y fanáticos de las doctrinas de Carlos Marx!

Hemos hablado de la *mentalidad anticapitalista,* pero como nos hemos propuesto ser objetivos y sinceros, tampoco queremos silenciar que

existe, también, un vicioso *espíritu capitalista* contra el que del mismo modo hay que luchar denodadamente, y que ha contribuído en parte muy importante a la impopularidad del sistema. Es algo así como un clima, una atmósfera moral, que ha ido creando la institución, una artificiosa *segunda naturaleza,* que nada tiene de consubstancial con los principios, al menos a nuestro juicio. No pocos empresarios han creído que existía una moral *sui generis* del sistema, condensada así: producir con vista exclusiva al provecho, prosecución de ese provecho en forma ilimitada, obsesión de ese provecho y de su aumento *ad infinitum*. En otras palabras: han tomado como ideal de vida el factor estimulante, pero parcial, de su actividad de empresarios: conservar la riqueza, aumentarla, recrearse en ella. Pero, hagamos notar, que así como hace siglos el deseo de ser rico — este deseo es multisecular, innato — se apagaba con la saciedad, hoy esto no ha sido así para muchos hombres de empresa, quizá para la mayoría. Han llegado a multiplicar el lujo, pero no las *satisfacciones materiales,* como hicieron los ricos de otras épocas. Hay poco afecto a las cosas poseídas. El lujo de algunos (unas fiestas suntuosas, grandes fincas de recreo, unas joyas maravillosas, unas cuadras de caballos...) encubre el verdadero cáncer del afán de riqueza, a saber: la riqueza como *poder* más que como *goce.* El mal espíritu capitalista es, en síntesis, el *espíritu de dominación.* No es el vulgar pecado de avaricia, sino la ambición desmedida, el afán ilimitado de poder. Y de tal modo ese *espíritu capitalista* ha entrado en las mentes de las últimas generaciones, que hoy puede asegurarse que la unión mundial de los proletarios — digamos, los que desesperan de conquistar capitales — más que por envidia o miseria (aun existiendo, claro es, tales sentimientos) reaccionan, por curioso mimetismo, con un *ansia de poder como clase:* la triste lucha de clases es, pues, en realidad (conviene no olvidarlo), una lucha por el poder. En un NEOCAPITALISMO, es ese un factor que debe tenerse presente. Ello implica, por lo demás, problemas de reeducación cívica y de formación moral.

Si echamos una ojeada al mapa económico de la Europa occidental, es fácil reconocer que el capitalismo, en su edición original, atacado por todas partes y minado, como reconocíamos, por sus propios errores y egoísmos, ya no existe en ninguna parte. El socialismo, en cambio, su mortal enemigo, gana terreno en forma alarmante, con lo que, para hablar en términos vulgares, el remedio resulta peor que la enfermedad. Digamos, de paso, que alimentarían una falsa ilusión quienes creyeran, juz-

gando por algunos casos concretos, que el socialismo se va — por así decirlo — aburguesando. Es cierto que en muchos países ya no se puede considerar como el partido exclusivo de la clase proletaria, porque resentidos o desesperados de la clase media se le han ido sumando. Pero en su entraña laten las ideas básicas de Marx. Lo que ocurre es que en algunos países su tendencia a la "colaboración" en las democracias parlamentarias le hace aparecer como grupo moderado, cuando la verdad es que por sus mismas tácticas de convivencia su peligrosidad es mayor.

Volviendo al mapa, ya casi sólo encontramos las llamadas, un poco eufemísticamente, *economías-mixtas*. Inglaterra se ha venido moviendo entre ensayos (no demasiado felices por cierto) de *nacionalizaciones* industriales y un neomercantilismo *a lo Colbert,* protector de la industria y de la mano de obra autóctona y fomentador de la exportación, es decir, algo totalmente diferente del liberalismo económico, del "laisser faire" que habían de preconizar luego los fisiócratas. Algo parecido diríamos de Italia. En Francia el sistema se ha mantenido, en el fondo, algo más puro, aunque con innumerables restricciones de procedimiento. Y si levantamos la vista sobre el mapa europeo vemos también economías mixtas en los países escandinavos. La entristecida mirada se reconforta un momento con la excepción suiza, donde la economía capitalista es aún bastante fuerte. Y da la casualidad que a Suiza cabe calificarla, en conjunto, como el país europeo más próspero, y donde tanto los patronos como los obreros viven mejor.

Frente a tanto motivo de preocupación por las tendencias socialistas de Occidente no falta, empero, algún síntoma consolador. Se va dibujando algo como una reconsideración en algunos aspectos de la conducta económica de los Estados; por ejemplo, a la vista del creciente descrédito de las *nacionalizaciones* a que aludíamos, fauna que proliferó por doquier al término de la segunda guerra mundial. Después de reiteradas experiencias se comprueba esa verdad que los economistas clásicos ya señalaron en su tiempo, y es, sencillamente, que los Estados son unos malos industriales, unos malos comerciantes, unos malos empresarios, en suma. Añadamos que ello es absolutamente lógico si se piensa que, en el fondo, no se hace más que cambiar el titular en el propio sistema, privando a este sistema, en cambio, de dos de sus soportes fundamentales: la libre concurrencia y el adecuado estímulo individual.

Esta tendencia a las *desnacionalizaciones* se manifiesta ahora particu-

larmente acusada en Alemania, hasta el punto de que este período de ensayos y estudio de nuevas fórmulas ha dado lugar a que se hable bastante de una especie de *capitalismo popular*. ¿Se trata en el fondo de algo cohesivo y fundamental? Anticipémonos a decir que por ahora sólo se trata de declaraciones y vagos propósitos. Por ejemplo, el doctor Lindrath, ministro de patrimonios, trata de llevar a una especie de Banco federal de inversiones la mayor parte del patrimonio del Estado alemán. Este organismo iría realizando por enajenación los bienes raíces, y en cuanto a la propiedad mobiliaria de derecho privado del Gobierno (participación en empresas paraestatales, etc.), la iría filtrando en el país a través de acciones populares, ofreciéndolas en opción con dinero efectivo a los particulares (con motivo de las liquidaciones fiscales con reducción de cuotas, pago de indemnizaciones por razón de expropiaciones o litigios, etc.). Se trata, en sustancia, de un cambio de manos en el capital inmobiliario, tendencia con la cual, por lo demás, estamos plenamente de acuerdo y que creemos sería sana entre los principios generales de un NEOCAPITALISMO.

Hemos citado antes a Marx. Exige nuestro plan unas palabras, las menos posibles, sobre el marxismo económico. Marx vió el capitalismo de su época, poco más o menos, de la manera siguiente:

1. Un reducido grupo posee los medios de producción.
2. El trabajo de los obreros es considerado como simple mercancía.
3. El obrero es explotado en jornadas agotadoras y con mezquinos salarios.
4. Monopolios, desorden y abuso económico por doquier.

Urge declarar que si Marx hubiera tenido razón en el fondo del problema (ello dejando aparte que para Marx y los suyos no cuenta nada de lo bueno que el capitalismo haya podido traer al mundo), no estaríamos hoy aquí hablando de capitalismo. Porque Marx confundió lo sustantivo con lo adjetivo, y formuló su sistemática requisitoria en forma sectaria. Por ello falló su *axiomática* profecía. El espíritu de Patria no desaparecerá aunque el más sutil y erudito historiador escriba veinte tomos con la relación de todas las traiciones, claudicaciones y miserias de los ciudadanos con respecto a su nación. Ni mucho menos, claro es, la fe religiosa periclitará, por más herejías y desviaciones y miserias que del clero y de los fieles pueda registrar la historia. Las leyes naturales — también en economía hay algunas leyes naturales — predominarán por sobre todas las

elaboraciones políticas y sociales de los iconoclastas más decididos y tenaces. Eso sí, se habrán producido en los procesos corrosivos graves daños materiales y morales.

Así, pues, los posibles abusos del sistema capitalista, y sus defectos, y sus anacronismos, no deben ni pueden arrastrar, a la larga, a todo el sistema en sí. Se trata, por tanto, de buscar, creemos nosotros, sus esencias, lo que en su fondo esté acorde con la ley natural y con los principios morales, depurándolo de morbosidades, de adherencias sucias y de corruptelas, poniéndolo al día, revisando conceptos arcaicos, perfeccionando su operatoria. Si esto se hiciera así, es seguro que los resultados serían sorprendentes. Para ello, nosotros creemos que ha de intentarse influir, accionar sobre el sistema, institucionarlo de nuevo, en cierta forma; que este sistema sea un acto de voluntad, no el albur de un simple juego de libertades, primitivo, germen de posibles abusos y de desequilibrios. Aclaremos, sin embargo, que no queremos caer en el dogmatismo. Nada menos abonado para dogmatismos que la operatoria económica, que actúa sobre materia en constante movimiento y evolución. Olvidémonos de David Ricardo y de James Mill; tengamos el valor de confesar que sus dogmatismos han fallado tanto, al menos, como las *profecías* de Carlos Marx.

Pero, antes de entrar de lleno en el desarrollo del tema, es preciso que sentemos dos condiciones previas y generales que juzgamos de interés decisivo en orden a la eficacia de un posible NEOCAPITALISMO.

Es la primera de las condiciones, si queremos que las nuevas etapas sean fructíferas, que un espíritu nuevo de colaboración presida la labor conjunta de empresarios, técnicos y obreros. Conviene aquí señalar que reiterados ejemplos nos enseñan cómo en un sano capitalismo entran los ingenieros y los hombres de negocios en línea paralela. Aparte la eterna querella, muchas veces superficial, entre ellos, un desequilibrio sustancial entre ambos factores, en cualquier sentido, sería en perjuicio de la efectividad del todo. Por otra parte, hay que ir con cuidado con la presunta preponderancia de los técnicos; en todo caso, no podría ni discutirse el supuesto, si el propio sistema económico establecido por los hombres de negocio no hubiera creado las condiciones adecuadas para que a los técnicos les haya sido posible desenvolverse con plena eficacia.

Para que la aspiración de una mayor productividad, hoy aspiración

universal, sea cierta, es indispensable que exista una amplia unión espiritual de propósito entre todos los elementos que han de lograrla y no una tensión o lucha latente de intereses supuesto antagónicos. Rechazamos la tesis de que los factores coadyuvantes en la producción lleven en sí mismos una fuerza íntima imposible de combinar, y que, por tanto, ha de aceptarse el sombrío destino de una producción de bienes en perpetuo antagonismo.

Nosotros creemos, en cambio, en la posible combinación del Capital y del Trabajo como ciertos compuestos químicos, en un solo y nuevo elemento a los efectos de la producción de bienes y del bienestar económico general. Todo es cuestión de un sano espíritu y de fórmulas idóneas de ejecución. Nadie debería ignorar, por lo demás, conviene decirlo, que el camino infalible que conduce al socialismo es el pacto vergonzante, bajo los formulismos artificiosos, de las tecnocracias y burocracias de tipo colectivista. El capitalismo no se salvará con injertos de socialismo. Esto debe repetirse hasta la saciedad. Tampoco debemos silenciar que al mismo camino llevaría una torpe prolongación del sistema, sin corregir los abusos y las desviaciones que lo hacen tambalear. De todos los hombres de buena voluntad depende, en fin de cuentas, dar con la fórmula idónea y actual para que aquella mezcla química forme un precipitado útil y no acabe en mezcla explosiva con grave daño para todos.

Sabemos que no pocos sonreirán desdeñosamente ante la posibilidad de un NEOCAPITALISMO que trate de consolidar los términos de concierto y armonía entre el Capital y el Trabajo, que señale el alejamiento de la demoledora lucha de clases. No nos importa. Pero aclaremos nuestra creencia en el sentido de que un buen capitalismo requiere, no una sociedad *sin clases,* pero sí una sociedad *no clasista,* en términos de rigidez y mentalidad. Presupone una sociedad abierta, sin privilegios de grupo, en la que el individuo pueda, por ejemplo, alterar su "status" profesional o social, cambiar su residencia, cambiar su oficio y poder adaptarse a las posibles nuevas condiciones. (Luego hablaremos de la igualdad de oportunidades.) Aquí hemos de hacer referencia al régimen educacional, que no debe tender a un adiestramiento singular y específico, sino que debe basarse en una base amplia de formación general y de conocimientos que faciliten aquella adaptación cuando el caso se presente.

Es de señalar cómo en Alemania, por ejemplo, está surgiendo una nueva, amplia y creciente clase de difícil denominación, formada por

técnicos especialmente, y que no es de obreros, ni tampoco puede encuadrarse en el tradicional concepto de clase media al estilo latino.

Y pasando a la segunda condición de las que señalábamos como previas, digamos que la eficacia de un NEOCAPITALISMO hoy más que nunca, en un país determinado, depende, y en no pequeña parte, de la buena voluntad política de las grandes potencias, tendente a facilitar el comercio con las otras naciones, no de la ocasional ayuda política, o del préstamo o del donativo que constriñe la libertad, sino pura y simplemente de una buena voluntad que abra la posibilidad del desarrollo comercial, único modo permanente y digno de facilitar la convivencia y sanear la economía internacional.

Y esto es así, porque la complejidad de la vida económica en la actualidad y los crecientes y fabulosos progresos técnicos han creado hoy en el mundo una forzosa interdependencia, sin que ninguna nación, ni aún algunas bastante poderosas puedan garantizar la eficacia de sus más sensatas decisiones económicas, si no cuentan con buenos y sensatos amigos.

Es por ello forzoso crear un clima propicio a la colaboración general, a la moral internacional y al mutuo respeto entre los países, sea cualquiera su poder. Esperemos que la creación del mercado común, la Unión Europea y los convenios de explotación internacional de los inmensos recursos africanos, sea fuente de una fructífera operatoria del nuevo capitalismo.

No es nuestro propósito, en fin, una discusión sistemática con el pasado, o un planteamiento de la eterna e inútil cuestión de las responsabilidades. No disputemos, construyamos. Ha dicho acertadamente un pensador moderno: "Cuando el presente se entretiene disputando con el pasado, el que se perjudica es el futuro."

LAS ESENCIAS DE LA ECONOMÍA CAPITALISTA

El sistema capitalista comprende diversos elementos difíciles de ser considerados separadamente de algunos otros de la economía general; así, pues, algunas veces habremos de referirnos al concepto más bien dándole el sentido de *economía capitalista*.

Empecemos por rechazar la tesis simplista de que la prosperidad de las naciones se debe solamente a sus recursos naturales o geográficos. Estos recursos valen en cuanto un trabajo tenaz, una tecnología y unas sabias normas de distribución de la riqueza valorizan aquellos recursos. Si aque-

lla tesis fuera cierta, Suiza sería uno de los países más pobres del mundo; habría prosperidad en el Irak, pero pobreza en Noruega, etc.

En Europa mismo, veamos dos países: Italia y Yugoeslavia; pobre la primera en recursos, rica la segunda. Y está bien patente la enorme diferencia de prosperidad entre ellas.

Preguntemos seguidamente: ¿Existen unas esencias históricas del régimen capitalista? En tal supuesto, ¿cuáles son éstas? Contestemos (si bien no con absoluto rigor científico, sino en términos de planteamiento) que la *libre empresa, la competencia, el objetivo de lucro y la no interferencia de los obreros ni del Estado en la empresa.*

¿Cuáles son, de entre esas esencias, las que debemos considerar loables, permanentes? ¿Cómo debería, en razón de ellas, orientarse la evolución de la realidad actual? En líneas generales: en el fortalecimiento de los principios morales, en el respeto a la iniciativa privada, en una cada vez más amplia participación de los individuos en la propiedad con un más alto nivel de renta familiar, y en una mayor atención hacia las necesidades y aspiraciones de la colectividad como tal.

¿Es que todo está por hacer? Ciertamente que no. Si McKinley, en América, o Adam Smith, en Inglaterra, salieran de sus tumbas se quedarían sin duda atónitos; no darían crédito a sus ojos al ver lo que hoy se ataca como "sistema capitalista" por los socialistas de toda laya. Es sin embargo evidente, en primer lugar, que el capitalismo no ha evolucionado igual en todas partes, y en segundo lugar, y esta es la tesis de nuestro trabajo, que la actual situación debe ser objeto de una reconsideración general.

Movámonos, pues, en torno a ese NEOCAPITALISMO que los nuevos tiempos y las nuevas ideas señalan como conveniente, partiendo de aquellas esencias permanentes y acordes con la justicia y la ley natural.

SOBRE GENERALIZACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DEL SISTEMA

Es preciso que preguntemos también: ¿los principios que, según hemos expuesto entendemos propios de un NEOCAPITALISMO, pueden ser válidos y eficaces en cualquier lugar y condición? Por ejemplo, ¿es viable el mismo sistema capitalista en Indonesia, con un 95 % de analfabetos, que en Suiza, donde no los hay?

Norteamérica, por ejemplo, con un 7 % de la población del globo,

tiene un 60 % de los recursos brutos del mundo (siquiera sea de los recursos que se utilizan y no de los potenciales). El sistema — teóricamente inflacionario — de compras a plazos del consumidor americano, que permite a los trabajadores gastar sus haberes futuros (aunque sea en bienes duraderos) y que constituye una característica de la economía capitalista norteamericana, ¿es exportable? Ha dado allí buenos resultados, pero, ¿sería practicable, y aun, simplemente, sería útil, en la mayoría de los países europeos?

Suiza y Dinamarca, por ejemplo, mantienen altos niveles de vida con una población estática. ¿Cómo? Pues por la posibilidad de hacer fuera del país sus inversiones. Si hubieran de verterlas en su propio país, la gran masa de capital desocupado presionaría, sin duda, gravemente sobre su economía.

No aceptar el sistema de pensiones oficiales a los parados o a los viejos puede tener sentido en países muy ricos y de economía muy desarrollada, pero es difícil aceptar tal posición bajo otras circunstancias.

Un hecho es, por ejemplo, indiscutible: que el desarrollo de un sistema capitalista ofrece siempre mayores dificultades en el campo que en la industria. Y que hay naciones — España es una de ellas — en que la geografía, la climatología y otros factores, definen de manera estructural su economía preponderante. Y esto son realidades contra las que se estrellan los dogmatismos.

Todos conocemos que una de las grandes pugnas del socialismo ha consistido estos últimos decenios en que la U.R.R.S. no ha permitido a otros países más o menos satélites, la construcción, no ya de un mínimo sistema capitalista, sino ni siquiera de su propio socialismo, pugna en la cual va cediendo terreno, a pesar de las propagandas, ante la fuerza de las realidades estructurales.

Detengámonos un minuto en el tema de la estructuración económica que hemos apuntado, pues la cuestión es muy importante para España.

Como es bien sabido, las instituciones naturales de cualquier orden económico sólo son en definitiva: las familias, las empresas y los mercados. De como estén distribuídos en un territorio dependerá la estructura de éste. Pero cada país tiene ciertas radicales permanencias, unas constantes que precisan el contorno de todo quehacer económico. Esta sistemática constituye el fundamento de la *Corología,* disciplina económica

muy interesante y que ha tratado especialmente en España el profesor Perpiñá Grau. Con arreglo a esa sistemática, las cifras globales de signo económico de un país (producción, consumo, ahorro, inversión...) deben interpretarse adecuadamente a su *corología*. Ninguna técnica de desarrollo puede escapar a estas constantes económicas locales. Dada la infraestructura, los dos factores sustanciales: tiempo y coste, condicionarán necesariamente los espacios económicos. No nos es posible entrar en detalles que escaparían al tema que desarrollamos; baste señalar nuestra curiosa posición de demografía descendente de la periferia al interior, confluente en un punto central aislado e hiperpoblado en el centro; con casi dos tercios geográficos de meseta interior situados a más de cien kilómetros del mar, sin ríos navegables en el interior.

De modo que, mientras para el resto de Europa las zonas más densas y de mayor actividad económica constituyen vastas extensiones y además son interdependientes entre sí (más de 6.000 Km. de ríos navegables), en España las dificultades de intercomunicación entre las seis únicas *dasicoras* que tenemos (zonas más densas de población, que para España situaremos en las de 100 habitantes, como mínimo, por kilómetro cuadrado) son enormes. Fácilmente se deducirá la consecuencia de las dificultades que ofrece la tarea de una *aglomeración económica racional*.

Así vemos una proliferación de pequeños mercados inconexos, producción cara por falta de ámbito económico, debido a los factores locales, fatalmente, en fin, una capitalización insuficiente y dispersa, etc.; en síntesis, que, al menos en lo que se refiere a mercado único, y por lo que respecta a nuestro país, la pura teoría económica no puede aceptarse sin fuertes reservas; algunas de sus directrices ofrecen dificultades en la práctica casi insuperables.

Creemos, en resumen, que no es posible un sistema económico capitalista *uniforme* en todo Occidente, donde las circunstancias son profundamente distintas según los países.

Sin embargo, los principios generales, tal como los hemos expuesto, son en principio válidos, pero la intensidad de su aplicación, y especialmente la operatoria, dependen de factores concretos, de tipo geográfico, demográfico, político, social, racial y aun moral. No debe, pues, renunciarse a las esencias del sistema, sino que debe darse con las fórmulas adecuadas para llegar a aquellas esencias por los caminos más idóneos y

proceder por estadios evolutivos para evitar conmociones en las estructuras económicas.

CAPITALISMO Y HUMANISMO. RELIGIÓN Y MORAL

Si pretendemos definir los contornos de un sano sistema capitalista, es evidente que no podemos concretar sólo sus normas y bases en lo material. Es más: hemos de hacer descansar el sistema sobre bases morales. Vamos a hablar de ello.

Rechazamos, ante todo, la idea socialista de que los valores materiales producen por sí mismos, como un hecho natural, valores éticos y estéticos, y la de que la moral y el desarrollo ético crecen en la proporción en que lo hacen las bases físicas con que se cuenta para hacer posible la efectividad de los principios. En el estudio del desenvolvimiento histórico (tan grato siempre al marxismo) está archidemostrado que precisamente las más grandes ideas éticas de la humanidad nacieron en sociedades materialmente muy pobres, donde la prosperidad material no existía, a veces, en absoluto.

Claro es que hay una ligazón entre los dos elementos de la cuestión. Que el progreso material va creando planteamientos éticos, nadie lo duda. Pongamos un sencillo ejemplo. No hay problema ético para la Sociedad si un rayo cae en el campo y mata a alguien. Pero cuando el progreso descubra la manera de evitarlo se planteará el problema ético ante el accidente, sobre las posibles imprevisiones sufridas. Pero es erróneo sostener, por ejemplo, que la cuestión ética de mantener improductiva una parte de la población (viejos, niños...) ha nacido con el nuevo poder económico que permite, en una economía dada, la carga de los seguros sociales, pues se trata de principios morales absolutos, hasta, claro es, donde la realidad permita aplicarlos.

Nadie discute tampoco que es virtualmente imposible ayudar al vecino en lo material, si no hay medio alguno para ello por ser uno mismo absolutamente desvalido. Y tampoco, que con poder económico rectamente aplicado, el primer mandamiento de la Ley de Dios, por lo que respecta a nuestro prójimo, podrá tener más y más efectividad; con más riqueza, en mejores condiciones de hacer bien a la humanidad estaremos. Pero el fondo de la cuestión es otro: es el de la utilización adecuada de los instrumentos económicos, y ésta sólo se conseguirá si en las normas de

actuación se siguen los dictados de una *actitud moral*. Es decir, que la integridad moral debe *preceder* y no seguir al desarrollo económico, ni, mucho menos, suponer un paralelo por definición entre ambos conceptos.

También rechazamos la tesis materialista de que la conducta de los hombres viene determinada substancial y fatalmente por el *clima* de su pequeño mundo y la *escala de valores* que allí predomina, aun sin negar que esta influencia puede existir realmente.

Peor aún es la distinción entre moral individual y la moral colectiva (sutil veneno que nos dejó el Renacimiento). Quienes crean que en la oficina donde dirigen la empresa económica pueden practicar una moral y otra cuando llegan a su casa, cometen un grave error.

No creemos, pues, en ninguna incompatibilidad, en un fatal conflicto entre los valores materiales y los morales; por el contrario, creemos que debe y puede actuarse de consenso. Pero sostenemos la tesis del predominio de los valores morales sobre los otros. Consideramos repudiable, pues, por ejemplo, el más próspero desarrollo económico y el incremento del poder, basado sobre la pérdida de la dignidad humana. Hace bien pocos años hemos podido comprobar a donde pueden conducir a algunos países europeos las tesis materialistas al respecto.

Una nueva conducta de responsabilidad social y ética es indispensable si no se quiere incidir en corruptelas que han contribuído no poco a desprestigiar el sistema. Destaquemos, para que no se nos achaque un simple afán teorizante, dos aspectos concretos. En primer lugar, el referente a los puestos de mando y decisión económica, que no se deben conceder ni transmitir por razones, llamaremos dinásticas o personalistas. En síntesis, cada *plaza* debe ser para el *mejor hombre,* supuesta su honestidad y demás condiciones idóneas. Nuestra pintoresca *yernocracia* política de hace años tiene en el mundo económico nacional e internacional amplias raíces. Hay que luchar contra este mal como una verdadera peste, porque de más en más la dirección y manejo de las empresas económicas requieren hombres especialmente preparados y no simplemente amigos personales o poseedores de paquetes de títulos, para no citar más que dos categorías de ese aspecto patológico del sistema en la actualidad.

En segundo lugar, defendemos el justo solaz del trabajador; el hombre no es una máquina. Un sano capitalismo que respete los valores humanos y fomente auténticamente el bienestar, habrá de tender a dejar horas libres al descanso de los individuos, un descanso que fomente la

creación de valores positivos, el desarrollo de aptitudes potenciales y una sana relación social. Éste es en España un aspecto con un enorme campo de acción: la cooperación *amateur* en horas libres en aras del interés social, bien en el campo de la asistencia social, bien en el de la enseñanza, etcétera. Sobre todo, debe el sistema dejar tiempo para atender a la familia y convivir con ella. Esta institución está en grave trance en las grandes capitales, en parte por culpa de una falta de convivencia a que obliga la dura condición de la vida en las grandes aglomeraciones urbanas.

La cuestión del solaz laboral no es pueril: la economía no puede ser una trama donde perezca la posibilidad de que el individuo pueda *vivir,* no *vegetar.* Hace años leímos en una revista americana una jocosa definición de la buena ciencia económica, en los siguientes términos: "Ciencia que tiene por objeto aumentar la riqueza del país y las horas libres de quienes la producen."

Creemos vale la pena meditar en la frase, que tiene no poco de aprovechable.

Insistamos. Si la moral no ha de contar, el "*homo hominis lupo*" es, a la larga, inevitable. Sólo quedará, en último término, la intervención del poder público en la esfera económica para evitar un libertinaje que ponga en peligro el orden social.

Sin un fondo moral no progresará un nuevo enfoque del sistema capitalista. "Los hechos — dijo el gran humanista Balmes — exigen que la riqueza sea civilizadora, que proporcione instrucción, moralidad y bienestar a las multitudes; si la riqueza no cumple esta misión, la subversión del pueblo, más pronto o más tarde, vendrá indefectiblemente."

Pero parece existir el prurito de dejar aparte la religión cuando se habla de economía. A lo más se habla vagamente de una especie de *moral laica,* de "*fair-play*", de *generosidad,* de *autolimitación,* de *decencia,* de *ética profesional,* de *respeto social,* etc. La cuestión es, pues, ésta: ¿una conducta en que la motivación religiosa sea sustituída por una *moral cívica* — llamémosla así — será, en términos generales, lo suficientemente fuerte para frenar los egoísmos, el ansia de poder y la ambición desatada de los hombres de empresa? Nosotros declaramos, paladinamente, que no lo creemos. Por el contrario, entendemos que es necesario que el capitalismo esté imbuído de una auténtica moral religiosa. A la larga, si los individuos no autodominan sus propios impulsos nocivos con

espíritu cristiano, de cara al bien común, la convivencia social acabará en tiranía política, y un poco más allá, en la posible quiebra del sistema.

Salgamos, por fin, al paso de aquellos que de buena fe creen que los principios capitalistas pugnan necesariamente con la verdadera moral, o que pueden aquéllos separarse de ésta, sin violencia.

Recordemos. Fué el capitalismo quien hizo ver el erróneo concepto del ascetismo del medievo, que consideraba la pobreza como una virtud: la pobreza puede ser origen de virtud, pero no una virtud en sí misma; es, simplemente, una desgracia material. El trabajo, denostado como humillante y triste herencia de orden sobrenatural, ganó, en cambio, la categoría de virtud, de cosa elogiosa y digna de recompensa. Tampoco el altruísmo está reñido con el capitalismo; es gran virtud, que no lesiona — *per se* — la economía. Piénsese un momento en la Fundación Rockefeller o en el Instituto Pasteur.

Digamos, en fin, que nada hay insano en las esencias permanentes la economía capitalista: "La organización económica capitalista — ha declarado repetidamente la Iglesia — no es viciosa por naturaleza (Encíclica Q. A., 38), con independencia de la condenación de los abusos que en el capitalismo pueden producirse."

Diversos aspectos técnicos del sistema

A) *La difusión de la propiedad; el aumento de la renta individual; la lucha contra la miseria.* — Pasemos ahora a analizar diversos aspectos técnicos del sistema a los efectos de nuestra tesis.

Todos parecen estar conformes en que es deseable un sistema económico que tienda a la difusión de la propiedad, una de las necesarias condiciones que hemos señalado anteriormente al hablar de las esencias del sistema. La economía americana puede ofrecer estadísticas impresionantes a este respecto. Una tercera parte de las familias está implicada en la propiedad privada: rentistas de valores públicos, granjeros por cuenta propia, pequeños comerciantes... La General Motors tiene cerca de 200.000 accionistas. También en Alemania, la I. G. Farben Industrie tenía, ya antes de la guerra, más de 150.000.

Cabe señalar, en cuanto a difusión, que los beneficios indirectos del sistema en América se extienden a casi todo el pueblo (casi la mitad posee

cuenta en el Banco y ciento quince millones tienen seguro de vida), con varios millones de pensionistas privados, sin contar los bienes indirectos de la inmensa red de los grandes centros asistenciales, científicos o educativos de las grandes fundaciones altruistas.

Una cuestión importante se plantea. El papel de *capitalista* implica asumir el riesgo de la actividad del capital. No es, pues, razonable pretender que todos la asuman. Aquella gente que no quiera exponer sus ahorros al azar, podrá desear la propiedad de una casa o de un automóvil, por ejemplo, pero la propiedad de unos medios de producción, genuina expresión del capitalismo actuante, a través de acciones, puede no serle nada conveniente. En un buen capitalismo moderno, nos atreveríamos a decir que tal sector debería precisamente apartarse del capitalismo dinámico. Huyamos de la utopía de un capitalismo obrerista, jurídicamente irresponsable, que ha sugestionado muchas mentes.

Volviendo a la difusión, puede objetarse que, si es buena en cuanto desconcentración de poder, produce la paradoja de que el poder de dirección de las empresas se concentra, siquiera sea éste, más bien, un problema adjetivo para lograr una eficaz delegación del poder de los accionistas, tal como se hace con las delegaciones de votantes en algunos países, por lo que respecta al poder político.

Ha sostenido el socialismo, que el capitalismo es incompatible con la idea de un incremento del nivel general de vida para el más amplio sector posible de una nación. Esto es fundamentalmente falso, y la historia lo demuestra ampliamente. Que el marxismo pretenda, por lo demás, que su sistema puede lograr más aprisa aquel objetivo, es un supuesto no demostrado en modo alguno.

Marx sostenía, al hablar de libertad — démosle por una vez algo de razón — que es libre quien posee y no lo es quien nada tiene. De aquí dedujo — y aquí viene el sutil *truco* doctrinal — que vendría la libertad con la desaparición de la propiedad privada. ¡Y esto sí que es radicalmente falso, tanto doctrinal como históricamente! No hay duda de que, en este aspecto, se han logrado amplísimos progresos con la economía capitalista liberal, siquiera sea posible — de ello se trata — conseguir nuevas metas con un capitalismo moderno, más abierto y social.

Un capitalismo moderno tiene, necesariamente, que contar entre sus objetivos fundamentales, el de conseguir un aumento del nivel general

de vida, mediante el aumento de la renta individual, siquiera admitamos que con el simple supuesto no pueda esperarse un automatismo en el aumento de la renta *per capita*. Nosotros creemos que aquel mayor nivel debe buscarse, con preferencia, aumentando la renta individual mediante el de la total, por medio de una mayor y mejor producción, más que con una simple redistribución sobre un nivel dado. Aceptamos que algunos países con economías mixtas han conseguido altos niveles de vida. Así ocurre con los países escandinavos, por ejemplo, siquiera jueguen en la cuestión otros factores en cuyo análisis no podemos detenernos. En países de escaso desarrollo capitalista, la repugnancia por ese *reparto marxista de la escasez* es especialmente válida. Suelen desembocar los intentos, en este aspecto, en un estancamiento económico, entre otras razones, por cercenarse las rentas individuales en los niveles que permitirían una indispensable capitalización, según topes técnicos de rentas promedias.

Para terminar este apartado, digamos, sin hipocresía ni demagogia, pero claramente, que un capitalismo moderno y cristiano rechaza la existencia de los hombres en condiciones míseras, desnutridos y en viviendas inmundas. Nos atreveríamos a decir que a este reproche permanente y justo del sistema es al primero que hay que atender. La propia Norteamérica, cuyos impresionantes datos sobre difusión de propiedad hemos recogido antes, tenía en 1935 un porcentaje de población suburbial acusadamente infradotada.

Ahora bien, en este problema, tan necia es la demagogia como la postura fatalista. Porque las estadísticas demuestran: 1.°, que físicamente el problema puede ser perfectamente conocido en volumen y circunstancias; 2.°, que este problema es soluble, sin ninguna revolución económica, incluso en países de bajo nivel de vida, y 3.°, que un buen sistema capitalista es perfectamente capaz de abordarlo y de resolverlo si en ello pone un mínimo de empeño.

Creemos, en fin, que un buen capitalismo debe resolver el problema de la eventual falta de empleo y de los propios seguros sociales, descargando al Estado, hasta donde sea posible, de tales atenciones.

B) *La libertad para la iniciativa privada. — El mercado libre con incentivos. — Sobre la tendencia a la concentración empresarial.* — Junto a una difusión de la propiedad y a un sentido social del capitalismo (no sólo por parte de la empresa, sino de todos los que colaboran en la pro-

ducción, cuestión que analizaremos luego), es importantísimo que todos y cada uno tengan una oportunidad real de participar en la operatoria económica, tanto si ya son capitalistas como si no lo son. Con ello se llega a la cuestión sustancial de la libertad en las decisiones en el mecanismo económico; decisiones para invertir o consumir libremente en la producción sin un sistemático dirigismo oficial; sistema de precios libres que han de generar los procesos de producción; un beneficio (que recompense el riesgo y el trabajo de agrupar y coordinar los factores de producción) y un sistema jurídico de propiedad que asegure la de los bienes producidos: en síntesis, una *libertad de mercado con incentivos privados.*

Tanto se ha disparatado sobre el sedicente absurdo de la doctrina liberal en materia de formación de los precios y en relación con esta cuestión de la libre concurrencia, que nos parece obligada una referencia reivindicatoria, siquiera muy breve, a aquella doctrina. Veamos lo que ocurre: la altura de la renta individual se enfrenta con los precios. De su relación depende la cantidad total de bienes que puede absorber el consumidor. Hay, pues, como un sistema de racionamientos de los bienes disponibles (naturalmente limitados) determinado entre los niveles de rentas y de precios. Dada la limitación, el consumidor reparte su renta en virtud de sus juicios individuales de valor. Los precios, pues, deben equivaler a las utilidades marginales relativas (las llamadas por Lerner *sustituibilidades marginales*). Si se desequilibran los precios se presupone que el consumo reajustará la aplicación de su renta monetaria hacia los artículos *subvaluados,* manteniendo así una equivalencia entre precios y utilidades marginales en el conjunto de su consumo de bienes. Los socialistas niegan sistemáticamente tales supuestos, pero es bien cierto que en determinados períodos de la historia, especialmente en el siglo XIX, el modelo teórico funcionó también prácticamente. Hemos de reconocer, sin embargo, que en el mundo actual existen factores de perturbación al respecto (recursos sin empleo, productos diferenciados cuya demanda no reacciona al precio en la forma prevista, monopolios, etc.). Es precisamente por ello que no descartamos en absoluto la intervención del Estado y de los entes públicos en la economía en determinados aspectos concretos de planificación económica, pero siempre que se mantenga lo que llamaremos el "*fair play*" económico, es decir, que la utilidad marginal social de la producción se iguale al coste marginal social; en otras palabras, que se salve la tendencia de igualación del coste marginal al precio. La teoría

de la intervención del Estado para limitar la libre concurrencia, bien en misión productora, contraespeculativa, de precios primados o sobregravados, etc., debe, a nuestro juicio, tratarse con el criterio *competitivo* que exponemos. Porque conviene destacar que, en la práctica, las planificaciones totalitarias no han resuelto los problemas de determinación científica del plan económico. Pueden resolver, en cierta medida, el problema del paro forzoso o del consumo mismo, como en Rusia, pero en detrimento de las más elementales dignidades y libertad del hombre y de otras muchas cosas, al modo como pudo levantarse la tumba de Jeops por un antiguo Faraón, reuniendo enormes masas de esclavos que trabajaron una serie de años, con un puñado de harina cocida al día por todo alimento.

Añadamos que tales planificaciones totalitarias no pueden tampoco resolver, como ha pretendido el socialismo con machaconería, el problema inmenso de las perturbaciones cíclicas. Recomendamos al que lo dude, lea esta paladina confesión en la conocida obra "Las ondas largas de la economía", del profesor ruso Kondratieff, prototipo de los técnicos de la economía comunista.

El principio de la libertad de iniciativa privada es fundamental en el sistema. Como decía Emerson, "es deseable una libertad en que cada individuo pueda tener la oportunidad de conquistar el mundo por sí mismo". Quitémosle a esa frase su pompa literaria y reconozcamos su profundo sentido humanista.

Hemos hablado de incentivo. Es forzoso decir que el beneficio del capital a invertir debe ser adecuadamente estimulante. Cuando oímos a los socialistas europeos tronar contra las empresas que reparten a sus accionistas el 10 u 11 % del capital, no podemos menos de inquietarnos por las futuras capitalizaciones. Porque un 10 ó un 11 % sobre el capital de una empresa (se trata del nominal, naturalmente, que es sobre el que se reparte) de hace 15 ó 20 *años europeos* (empleamos deliberadamente este término) es hoy escasamente, por razones monetarias, un 1 % y a veces menos del valor *real* de la inversión primitiva. Cabría afirmar, pues, que un 90 % de empresas que funcionan en Europa desde hace un cuarto de siglo, no se constituirían hoy con las perspectivas de riesgo y de escasos rendimientos *reales* que ofrece la actual coyuntura económica.

Admitimos, sin embargo, dejando a salvo el principio, que en materia de libre concurrencia, la posición no puede ser ya la del capitalismo *smithiano*. Debe admitirse que determinados arreglos en materia de dis-

tribución de mercados o coordinación de la producción pueden ser eficientes en un orden económico general, evitando el desbarajuste y la anarquía de unos comercios o industrias microcéfalos en destructora lucha económica entre ellos, sin beneficio, a la larga, para nadie.

Requiere un poco de detenimiento esta cuestión, ligada al problema de la tendencia a la gran empresa en detrimento de la pequeña. Con ello hemos de hablar de los traídos y llevados "grupos de presión" que al mediatizar el poder podrían privar al sistema de una de sus mejores bases institucionales.

Veamos. Todos admitimos que, en teoría, el poder oficial y la coacción necesaria están reservados al mando político como representante de todo el país; este orden legal es válido, en el fondo, para cualquier régimen político, siquiera en un régimen democrático la participación pública en el poder pueda ser mayor. Pero si hay en el país grupos poderosos que de hecho influyen en las decisiones públicas, es decir, en *el poder,* están actuando *políticamente* (clandestinamente, además). Es, pues, indispensable, preservar el Poder Público de la influencia de grupos privados, que a través de monopolios puedan ejercer presión política, no sólo porque atacarían la libertad del individuo como postulado político, sino porque serían nocivos al sistema económico.

Lo primero que hay que precisar en cada caso es si los entes agrupados lo han sido voluntariamente o no en la realidad; si la libertad económica del individuo ha sido o no violentada por el grupo.

Esta cuestión es tan importante, que si la tendencia fuera general y no fuera dominada, una sociedad capitalista estaría abocada a convertirse en un estado corporativo de grupos de intereses económicos. En EE. UU. en los tiempos de la *N.R.A.,* los tres colosales grupos organizados (granjeros, sindicatos obreros y negociantes) amagaron cambiar las esencias del sistema con una nueva concepción de gobierno político-económico. Podría citarse el ejemplo de las *Trade Unions* inglesas, organización de trabajo, pero que en realidad actúa como partido político. La cuestión es delicada, pues en un puro sentido de libertad para la asociación, tanto respeto merece un individuo que quiera ir solo, como otro que quiera unirse a un grupo; la cuestión es que el Gobierno permanezca siempre mucho más fuerte que cualquier grupo.

En Norteamérica, por ejemplo, funciona, desde 1890, la famosa Ley Sherman (época de Teodoro Roosevelt) contra los monopolios y otras

maniobras atentatorias a la libertad del mercado. El fabuloso asunto del trust "Dupont de Nemours", obligado por el Tribunal Supremo de su país a desprenderse de enormes paquetes de acciones de otras empresas, fué divulgado hace poco por la prensa mundial. Todavía está en curso un desarrollo escalonado de enajenación de valores, especialmente estudiado para no producir perturbaciones en el mercado.

En un capitalismo sano no debe haber monopolios ni de capital ni de trabajo. Deben todos ser vigilados y desarticulados. Si existen de los segundos, además de otros males, pueden conducir a la inflación, porque la presión sobre los salarios determina una carrera en que el montante de éstos se establece en proporción superior al crecimiento de productividad por hora de trabajo de los obreros, siquiera los socialistas argumenten con el sofisma de que los aumentos de salarios no van en perjuicio de la productividad, sino de los beneficios de las empresas; según ellos, aumenta la renta de capital en proporción superior al aumento de los salarios, dando más bien un plus de beneficio injusto a las empresas. El aumento de los precios, dirían a su vez los empresarios, es indispensable, entre otras cosas, para incrementar los fondos de reposición de utillajes en función de los nuevos precios.

En cuanto a la agrupación de los obreros, es deseable una organización corporativa amplia — no monopolio, en su anténtico sentido — que permita, sin violencias, llegar a un "modus vivendi" con las empresas que satisfaga a ambas partes.

Hay un factor en el proceso de la tendencia a la concentración económica (ya de por sí bastante complicado, y en buena parte debido a circunstancias ajenas a la buena fe capitalista) que merece consideración especial: la necesidad de atender a la investigación industrial en gran escala. Citemos unos datos curiosos. En Alemania se obtuvo, de 1900 a 1939, un aumento de seis veces en la energía obtenida de una tonelada de carbón. Hace un siglo, 1/8 de todo el trabajo era humano. Hoy el 99 % de la energía es mecánica. La automoción permite hoy que cualquier trabajo de repetición que puedan hacer las manos del hombre lo hagan las máquinas. Incluso las herramientas pesadas y casi la fatiga física están desapareciendo. Las posibilidades atómicas y de energía solar permiten pensar que en tecnología no hemos aún rebasado los estadios primarios. Ahora bien: la investigación científica y técnica es terriblemente cara. Ello hace que si

no *legalmente,* al menos *de hecho* queda reservada su posibilidad a la gran empresa. ¿Quiere ello decir que, al menos en la industria, ha de aceptarse como fatal una tendencia a la gran empresa en perjuicio de la pequeña? ¿Es ello deseable en general, desde el punto de vista que enfocamos el nuevo capitalismo, uno de cuyos postulados, según hemos expuesto, es la oportunidad cierta y operativa de la iniciativa personal en la empresa económica? La libertad económica se vendría abajo, ciertamente, si el sistema de la pequeña empresa industrial fuera sustituído por el de un burocratismo general al servicio de empresas gigantes. Esto no puede por menos de producir inquietud. Defendemos el principio de la pervivencia de la pequeña empresa. Sin posibilidad de entrar en detalles, expresemos nuestra creencia de que el crédito debe ser dirigido en favor de esta pequeña empresa para su racional pervivencia, no sólo con miras al objetivo apuntado (mediante la financiación por Institutos de crédito a plazo mediano, entre otros medios idóneos), sino porque en términos de economía social, suelen ser, en general, del mayor interés.

En el fondo se trata de una cuestión de límites. Porque no hay que olvidar que la asociación voluntaria es precisamente un sobresaliente factor para incrementar la eficacia y la bondad de la acción humana en lo económico.

La cuestión, pues, es la de cohonestar, con prevalencia del interés público, la colisión posible entre las distintas libertades económicas, y esto, naturalmente, no puede resolverse con principios rígidos y absolutos. Dependerá la solución, en cada caso, de las propias y específicas circunstancias.

C) *La formación de capitales. — La estabilidad económica y el equilibrio interno.* — ¿Cómo orientar en un NEOCAPITALISMO el proceso de expansión económica, con la formación de nuevos capitales?

Citemos un dato comparativo. En estos últimos años Norteamérica ha venido estimando su porcentaje de inversiones en alrededor de un 15 % de la renta real, y sólo ha logrado incrementarla en un 3 ó 4 %. Alemania Occidental, mucho más pobre, ha ofrecido unos porcentajes respectivos de un 25 y un 7 %.

El problema de inversiones es complejo y con matices distintos en cada caso, jugando en él fundamentalmente los siguientes factores: estímulo, ahorro e impuestos. En todo caso, estos últimos no deben impedir la parte de remuneración reservada al estímulo, aunque la inversión pueda

resultar inferior. Esto como tendencia, pues hay que decir claramente (en el tema que tratamos, un "recetario" es inoperante) que uno de los inevitables y permanentes problemas de un sistema económico es, precisamente, el de conjugar con acierto el objetivo de una cada vez más justa distribución de la renta nacional con el de facilitar incentivos a la formación de nuevos capitales.

Señalemos, de paso, en el orden de la operatoria, y sin excluir a nuestro país, antes bien, remarcando el tono, que es útil fomentar la creación de institutos bancarios que puedan facilitar capitales a donde no llega la clásica banca mixta, es decir, a plazo medio y largo. El *Instituto Mobiliario Italiano* es un magnífico y reciente ejemplo de esta fuente de suministro de capitales para la industria.

Un sistema capitalista será defectuoso si no acierta a crear un mínimo de estabilidad económica, previendo, además (y hasta donde es humanamente posible, limitando), los trastornos de tipo cíclico.

En este orden de objetivos deben concurrir varios elementos positivos que, por falta absoluta de tiempo, sólo podemos enunciar. 1.°, el progreso tecnológico; 2.°, el aumento de los presupuestos de los Estados (del gasto público, siquiera en otros órdenes los posibles efectos deban ser muy vigilados); 3.°, las leyes de control bancario, para evitar situaciones como la del año 30 en buena parte del mundo; 4.°, la reducción de mercados de stock fundamentalmente especulativo; 5.°, un mayor grado de perfección en las planificaciones económicas (en términos de economía privada); 6.°, una mayor vigilancia y orientación sobre las inversiones; 7.°, normas adecuadas sobre política de créditos, y 8.°, la política fiscal, adecuadamente aplicada.

Un sano capitalismo no puede disociarse de un enfoque franco de un problema de orden fundamental que hace referencia a un concepto poco atendido por el — a veces demasiado alegre — dinamismo capitalista: el de equilibrio. Porque *el crecer económicamente demasiado aprisa o desordenadamente* es también grave cuestión, que debe ser ampliamente considerada. Y hay varias maneras de crecer demasiado aprisa. Forzando el agotamiento de los recursos naturales del país en materias primas, o practicando una política inflacionista, por ejemplo. Por ello precisa que el sistema procure:

1. Un equilibrio entre el nivel de formación de capitales y el nivel de progreso tecnológico.

2. Un crecimiento económico no presionado desmesuradamente en relación con las posibilidades de los recursos en materias primas racionalmente estimados.

Si nuestros recursos son infinitos, ¿puede pensarse en un ilimitado crecimiento del nivel de vida, sin algún obligado reajuste?; ¿qué ocurrirá en el año 2000 si sigue a los actuales niveles una mortalidad tan escasa como la presente, un tan fabuloso ritmo de nacimientos y un tan gigantesco aumento del consumo?

No pueden escamotearse estos problemas demográficos y de materias primas. Los pensadores no católicos plantean con facilidad, en el primer aspecto, sus "reajustes automáticos", y citan como ejemplo histórico lo ocurrido en los años de la gran depresión, hace aproximadamente un cuarto de siglo.

Ante estas inquietudes, por fuerza insoslayables, han surgido dos escuelas entre los pensadores (de algún modo hay que llamarlas), harto elementales. La del puro optimismo, basada en que los únicos recursos a considerar son los demográficos, pues la experiencia parece ir demostrando que la lista de productos útiles crece y se transforma constantemente. La razón parece sugestiva, pues no hay duda de que hoy vivimos, en parte, de recursos desconocidos virtualmente hace un siglo. ¿Pero, puede alguien asegurar que, por modo indefinido, irán apareciendo nuevas fuentes de materias primas o nuevos métodos científicos para obtener tales materias?

Sostienen los menos (a nuestro juicio, más sensatos) que la economía humana está excesivamente desbordada para procurar bienes de consumo, olvidando la forzosa limitación física de los productos naturales.

Lejos de nosotros cualquier prejuicio *malthusiánico;* digamos, sin embargo, que una ilimitada expansión económica no la estimamos razonable, y que, en consecuencia, las ideas actuales al respecto deben ser recibidas con prevención, y el proceso real, prudentemente vigilado.

D) *Salario. Participación en beneficios. Reforma de la empresa.* — Hablar de capitalismo y no hacer siquiera una referencia a la retribución del trabajo y a su posible participación en los beneficios de la empresa,

podría considerarse extraño. Vamos a decir, pues, dos palabras sobre ambos temas.

En el primer aspecto, poco vamos a poner de nuestra cosecha, pues la cuestión ha sido tratada con meridiana claridad por la Iglesia, a la que no tenemos más que seguir. El salario debe cubrir las necesidades de la vida del trabajador y de su familia; de modo que no puede ser regulado rígidamente por los precios del mercado consumidor, sino que son estos precios los que deben fijarse para que aquel salario sea posible.

Conviene, sin embargo, fijar un poco las ideas. Transcribamos, para ello, un pasaje de la encíclica Quadragesimo Anno (34), especialmente aleccionador. "Contrario es a la justicia social *disminuir o aumentar indebidamente* los salarios de los obreros para obtener mayores ganancias *personales* y *sin atender al bien común*." Es, pues, a esta luz que ha de considerarse la tendencia al salario de alto nivel que traiga aparejado un alto poder de compra, y una expansión creciente, con pequeño beneficio por unidad para las empresas.

Sobre participación en beneficios, nosotros creemos (ya sabemos lo impopular que es hoy en el mundo hablar así) que, asumiendo el empresario la plena responsabilidad económica de la empresa, a él corresponde, en buena ética, la integridad de los beneficios líquidos que en su caso se obtengan, siempre que, en pago de su concurso a la producción, haya pagado a sus obreros el *salario justo* a que antes nos referimos.

¿Quiere esto decir que no deban los patronos interesar a sus obreros en los beneficios de sus empresas? En modo alguno; esta participación, adecuadamente ponderada, puede constituir un excelente medio de satisfacción interior y de eficaz cooperación con la empresa por parte de los elementos productores. Y por si alguien nos tachara alegremente de "reaccionarios" o regresivos, queremos dejar constancia de unas palabras del Papa en su discurso de 7 de mayo de 1949, que nadie debería olvidar al tocar este aspecto económico-social tan debatido: "Sería falsear la concepción comunitaria de la empresa llegar a la conclusión de que, *necesariamente,* todos sus colaboradores han de participar en la comunidad de la propiedad y en la comunidad del beneficio."

Queda una cuestión de interés en este orden de cosas. La posibilidad de la reforma de la empresa. Mucho se ha escrito sobre esta materia: Gaider, Maitland y Tawney, entre los economistas más conocidos en este

aspecto, lo han tratado exhaustivamente. Pero poco se ha adelantado en la práctica. Y esto es así, por el afán de encerrar en una sola fórmula la posibilidad de la reforma de la empresa, según ya apuntó claramente León XIII.

Con el esquematismo que impone el reloj, declaramos unir nuestra opinión a la de los que conciben la empresa como un *sistema de derechos y deberes* (y esto vale para cualquier régimen de propiedad). Concebimos la empresa con un carácter *comunitario,* pero no como un simple conjunto de bienes materiales, sino de actividades humanas. Su estructura jurídica así concebida puede ser naturalmente muy diversa. Creemos que la tendencia justa sería *templar* el concepto de contrato de trabajo — salariado — con el concepto de contrato de sociedad, sobre todo para las grandes empresas.

Ahora bien, ¿con qué criterio deben fijarse los límites? Por lo que respecta a la gestión económica, Pío XI sostiene que corresponde a los *propietarios de los medios de producción.* En cambio, en las cuestiones no estrictamente económicas, o sea en las cuestiones sociales, personales, laborales y técnicas, es útil y aconsejable la colaboración en la gestión de los elementos personales que colaboran en la producción de los bienes.

En otro sentido, la mayor renta del patrono exige moralmente una tendencia al ahorro y a la reinversión, con miras a mantener en forma su equipo económico y acrecer en definitiva el capital nacional.

Quisiéramos precisar que tal vez se da demasiado valor a la posibilidad de las reformas *jurídicas* de la empresa, cuando en realidad no es éste el centro del problema, puesto que tales reformas serán siempre medios con respecto al fin, sólo valederos si están sometidos a las exigencias del derecho natural, al respeto de las exigencias de orden social y, en fin, al objetivo de desarrollar y asegurar un mayor sentido humano en la empresa.

Creemos que aclararemos mucho el concepto — seguimos ahora a Pío XII — señalando que "*cada empresa particular está por su fin extraordinariamente ligada al conjunto de la economía nacional*".

Es sobre las premisas expuestas que creemos debe considerarse la posibilidad de reformas de la estructura económica empresarial.

La función social del capitalismo. El Poder Público en el mecanismo del sistema

Hemos señalado entre las características fundamentales de un NEOCAPITALISMO, el sentido de responsabilidad social cada vez mayor en la dirección de los negocios con vista del interés general; un sentido de la "función social" de la riqueza aplicado a la dirección económica.

Debe, pues, estimarse anacrónico, periclitado, otro concepto *smithiano:* el de que la empresa no debe tomar decisiones más que en términos de pérdidas o ganancias, de cara a los accionistas y, muy accidentalmente, de cara a los empleados y obreros. Por el contrario, tanto más adecuado a nuestra época y al sentido general de justicia será un sistema capitalista, cuanto menos se olvide de que cada decisión debe tomarse con vista de los siguientes "espectadores" de la acción económica: 1. Los accionistas; 2. Los empleados y obreros; 3. Los clientes; 4. Los ciudadanos del país considerados como celectividad; 5. El Poder Público.

Es evidente que si, según expusimos, el libre mercado es concepto fundamental para el planteamiento general de un NEOCAPITALISMO, el concepto debe aún ser reconsiderado en orden a garantías y límites. Podría ocurrir, en efecto, que los poderes de los diversos grupos económicos (agricultura, industria, sindicatos...), fueran de tan diferente dimensión que unos presionaran las posiciones de los otros, privándoles del margen lógico de beneficios en el juego económico, por lo que es indispensable que el Poder Público vigile este necesario equilibrio de poderes, como lo hace en los demás aspectos de la política y del desarrollo social.

Por otra parte es posible concebir que un mercado libre, por causas específicas, no produzca, por sí mismo, un razonable y creciente nivel de vida y este objetivo es básico entre los que hemos expuesto al enfocar nuestra tesis.

Falta, pues, para la total construcción del sistema, un poder moderador suficientemente fuerte que sobre las bases del estímulo individual, el mercado libre, etc., realice la vigilancia, y la coacción si es preciso, para que el mayor número de elementos de la sociedad puedan acceder a los beneficios potenciales que ofrece el desarrollo económico.

Pero, ¿cuáles son los límites de esa vigilancia y de ese poder?

¿Pueden ser objeto de una definición útil? Difícilmente, puesto que

las circunstancias de cada país son, generalmente, diferentes. Digamos, sin embargo, como norma de orientación, que fracasado en el mundo el sistemático dirigismo de estos últimos lustros, es preferible que la acción decidida y fuerte de los gobiernos se oriente más bien a garantizar el principio de una libertad de mercado, el de una iniciativa individual operante y un estímulo apropiado a esta iniciativa, reservándose sólo para casos excepcionales, la facultad económica directa, cuando falte substancialmente la iniciativa particular en orden a aspectos de positivo interés público.

Es decir, el espíritu que habría de informar la ley económica, más que represivo, o tendente a restringir la libertad económica individual, debería tratar de canalizar las energías potenciales de la empresa económica en un sentido de acción ágil y creadora. Debería ser, hablando en términos deportivos, como una especie de simples reglas de juego; con un árbitro dotado de autoridad suficiente para expulsar y hasta castigar al que jugare suciamente.

Ahora bien, sentada la necesidad de que se garantice el principio de la libertad individual en lo económico, conviene hacer una aclaración por lo que respecta a la posición personal del ciudadano frente al camino a seguir. Porque no basta decir que ha de garantizarse una igualdad de oportunidades para todos, sino que ha de atenderse al valor social de esta igualdad de oportunidades, es decir, que el concepto debe ser precisado como *igualdad de oportunidades para que cada cual tenga la de acomodarse en la estructura económica y laboral a aquello que mejor ligue con su condición y aptitudes*. Si todo el mundo tuviera aptitudes en el mismo grado para las diversas actividades, esa igualdad tendría menos valor para la sociedad en orden a remover los obstáculos para el proceso de reclutamiento. Se trata de sentar una base social para que, sin coacciones, cada uno pueda tener su sitio adecuado y que en cada sitio pueda estar el individuo apropiado. Y también, que cada uno pueda tener y disfrutar en el mundo de la posición que él mismo se haya labrado, aunque (esto es muy importante) lejos del sentido de la democracia socialista que ataque, hasta ponerla en peligro, la institución hereditaria. A poco que se medite, se verá que esto implica un previo proceso de formación: un problema educacional. He aquí cómo una vez más, lo económico no puede analizarse como un compartimiento estanco del todo político y social de una colectividad. Porque sólo un sistema educacional amplio y eficaz que permita aprove-

char todas las oportunidades intelectuales de los individuos de un país, todo el intelecto potencial, puede dar cumplimiento práctico al postulado económico de igualdad de oportunidades a que nos referíamos y crear una reserva de dirigentes aptos y preparados.

En otro aspecto, el Poder Público tiene el derecho y el deber de ayudar a un grupo económico en desgracia por circunstancias especiales. Todos saben cómo la agricultura es subsidiada en EE. UU. y en alguna zona europea, por ejemplo. La libre competencia tiene aquí también su limitación, y debe ceder ante el sentido de solidaridad nacional y la necesidad de protección de los sectores económicos débiles en ciertas circunstancias de mercado.

Tampoco ha de estar ausente sistemáticamente el Poder Público de la planificación económica, según ya antes apuntábamos. Los impuestos, las tasas, la deuda pública, la política de crédito, deben orientarse a sus repercusiones en la economía nacional, sin que esto quiera decir que haya de ejercitarse una planificación ejecutiva de tipo colectivista, cuestión muy diferente.

Tampoco, en fin, el Poder Público puede estar ausente de intervenir cuando alguna tendencia — monopolio, paro forzoso, inestabilidad — exigen su presencia de cara al interés general.

Resumimos lo expuesto, destacando dos conclusiones. La primera, que el nuevo capitalismo no debe ser un sistema económico cuyo control esté, ni siquiera en una pequeña parte, en manos de los capitalistas, sino *de la nación entera a través del Poder Público*. Y la segunda, que es de desear, como decía donosamente el profesor Lears, que no se lleve el control para proteger al individuo a tales extremos que acabemos por no dejarle tomar ninguna decisión individual y libre.

Consideraciones finales

Vamos a terminar con unas precisiones. Nosotros no sostenemos que todos los problemas de la inflación, de la disminución de los recursos naturales, de la necesidad de formar nuevos capitales, o de adiestrar nuevo personal, o de falta de viviendas, etc., vayan a ser rápida y totalmente resueltos en un capitalismo de características similares al que propugnamos. Pero creemos que ése es el camino mejor para crear, distribuir y con-

sumir los bienes económicos. Y desde luego, el que creemos más justo y acorde con las leyes naturales y morales.

El socialismo lanza su slogan simplista: "en menos de una generación nuestra doctrina puede industrializar un país entero".

Nuestra contestación es: Tal vez sí. *La tiranía* en circunstancias concretas y con eficacia limitada a plazo inmediato puede incluso ofrecer algunas realizaciones económicas concretas superiores a las de *la libertad.*

La U.R.S.S. disputa con los americanos, augurando haber aumentado su renta nacional por año en un 6 % contra el 3 ó 4 % sus antagonistas. Pero, ¡cuidado! No caigan los hombres en la trampa de cambiar libertad humana — primogenitura — por un plato de lentejas — una posible producción inmediata un poco mayor, o una tecnología un poco más desarrollada en algún aspecto —. Sepamos buscar el justo medio de que, con respecto para los valores fundamentales del espíritu, pueda el proceso económico ir mejorando, en busca del lícito aumento de bienestar material que los hombres pueden esperar, pero salvando siempre los principios morales básicos del cristianismo.

Pero algo, además, debe ser aún dicho con toda claridad. Y es que si el mundo capitalista quiere pervivir, habrá de salir pronto de su marasmo. Tendrá que evolucionar necesariamente, pero poniendo mucho cuidado al hacerlo en que no se infiltre el veneno letal de la doctrina socialista en su propio organismo, sino actualizando sus posiciones propias, vitalizando sus verdaderas esencias y poniendo al neo-sistema bajo el signo de una auténtica moral.

Y ahora, me pregunto a mí mismo: ¿He estado acertado tocando este candente tema en una tribuna académica de estudios económicos? En todo caso, creo yo que si tal tribuna excluye la pasión y el sectarismo, no veda, sino al contrario, acucia para huir tanto de temas banales, como de bizantinismos de erudición, inoperantes en nuestro grave y agitado momento histórico, y considero que es nuestra obligación acercarnos, en cambio, a los temas angustiosos y vivos de la realidad del momento que vivimos.

No he pretendido — sería pueril — con los minutos, siquiera excesivos para vosotros, de que he dispuesto de vuestra atención, plantear un desarrollo más completo de mi tesis. Mi disertación ha tenido que ser, por

fuerza, de tipo *telegráfico*. Me daré por muy contento si esta preocupación mía despertando inquietudes en elementos preparados para divulgarla, da lugar a más completas elaboraciones, que resulten útiles para movernos acertadamente en la actual encrucijada económica. A nuestra docta Academia, precisamente, me atrevo a brindar la idea, por si la estima aprovechable.

b) Conferencias (XIII° Ciclo Público)

LA PRODUCTIVIDAD ¿MITO O PANACEA?

Conferencia pronunciada el día 9 de enero por el Académico numerario Ilmo. Sr. D. Jaime Vicens Carrió

La Productividad es un tema obligado de nuestros días. Su actualidad es tanta como la de la energía nuclear, quizá porque todos esperamos que la Productividad sea a los negocios y a la Economía, lo que los átomos pueden ser a la Paz.

Un mundo en crisis. — La Productividad ha surgido en unos momentos en que la Humanidad necesita un asidero. Hay una crisis con tendencia a galopante y pavorosa que alcanza simultáneamente al alma y al bolsillo. Ahí está el existencialismo debatiéndose con la esencia de la razón de ser; ahí la economía, buscando la manera cada vez más difícil de asegurar una existencia digna y la ración de pan para cada cual; ese pan que todo el mundo reclama, pero a cuyo logro no todo el mundo coadyuva, ni a cuyo merecimiento no todo el mundo llega. De ahí el caos en que el mundo se encuentra en lo económico, en lo social y en lo moral. Ahora más que nunca comprendemos que las tres cosas se enlazan tan íntimamente que no es posible ni siquiera hacer abstracción de una de ellas para considerar las demás. Es en estas circunstancia que han tomado cuerpo — es más justo decirlo así que de otra manera — el concepto, el criterio y el sentido de la Productividad. De muchos pechos ha salido un suspiro de alivio. Pero ¿hasta qué punto la Productividad tiene fuerza para sacar al mundo de su actual atolladero?

¿Crisis de métodos o crisis de almas? — Porque la Productividad, a pesar de sus innegables excelencias, no escapa a la necesidad del concurso humano. Y un concurso abierto y cordial, por cierto. A poco que nos adentremos en el estudio objetivo de las causas que nos han llevado a esta situación de emergencia en que hoy nos debatimos advertiremos que no son los métodos, precisamente los que han fracasado. No ha habido auténtica crisis de métodos. La crisis está en las almas. Porque... ¿qué otra cosa

es, sino crisis de almas, el antagonismo entre capital y trabajo, los excesos del capitalismo, las fobias nacionalistas, los desmanes imperialistas, los atropellos del comunismo, la no colaboración, la producción a ritmo antieconómico, las huelgas políticas y tantas otras muestras de este dualismo aterrador de lobo y oveja que se encuentran en el fondo de casi cada persona? Los métodos han progresado continuamente. Si ayer eran imperfectos, cada día son más perfeccionados, hasta quintaesenciados. Lo vemos en todo: en los estímulos laborales, en la promoción de ventas, en la técnica publicitaria. Los métodos son amorales. El daño lo han producido quienes los han manejado y han hecho de ellos instrumento de mal. Detrás de los métodos se esconde el factor humano. Y éste es el que está en crisis. Nuestro pequeño estudio sobre la Productividad, será, especialmente un estudio crítico de la posición humana con respecto a su actitud condicionante del éxito o del fracaso que puede infligir a la Productividad como método de mejoramiento en lo económico y en lo social.

Ese artículo de moda llamado Productividad. — Lo peor que a la Productividad podía acontecerle, era que la tomaran como artículo de moda. Se convierte en campo abonado de los "dilettanti". Hoy nos encontramos ya con que, sin haberla siquiera estudiado todo el mundo habla de Productividad. Y lo peor del caso es que muchos han empezado a "hacerla" por su cuenta, Dios sabe cómo. Cualquier problema es bautizado con el nombre de "falta de productividad" sin pensar que antes de llegar a este dictamen hay muchas otras "faltas" más a las que pasar revista y que son de solución previa. Es fácil, en los momentos difíciles, salirse por la tangente de un tópico de moda. La repetición — como saben muy bien los publicitarios — obra milagros. Y a fuerza de decir: Productividad, productividad, se ha contagiado la idea de que nos había llegado el santo milagrero. Que la Productividad, en cierto modo puede serlo, estamos de acuerdo. Pero no lo es ni lo será jamás a título "honoris causa". La Productividad, como tantas cosas humanas, será lo que nosotros hagamos que sea. De la misma manera que Castelar definía la libertad diciendo que era: "el instrumento que Dios puso en manos del hombre para que éste realizara su destino" podríamos decir que la Productividad cabe el que sea un instrumento providencial puesto en nuestras manos para que edifiquemos un mundo mejor. No obstante, la posibilidad no es la certeza. Y ésta, en buena parte, depende del uso y la disposición humana con respecto a este instrumento, digamos de moda, que hoy se llama Productividad.

LAS MIL CARAS DE LA PRODUCTIVIDAD. — Como saben los horticultores, no todos los frutos, aun siendo del mismo árbol, tienen el mismo aprecio y por consiguiente el mismo valor en el mercado. Incluso su rendimiento, en el campo de usos y aplicaciones, es distinto. Igual sucede con la Productividad. Lo que hace la cosa no es el letrerito que se le cuelga, sino la eficacia con que actúa. Del árbol de la Productividad hay que distinguir, cualitativamente, fruta muy distinta. La Productividad es un elemento de mil caras.

Tenemos, en efecto, la *Productividad de importación,* la que ha dado resultados excelentes en otros climas y en otras condiciones. Hay que pensar que la Productividad no es un parche, sino una fórmula magistral. Al aplicarla — al intentar aplicarla, mejor dicho — hay que tener en cuenta el estado de la organización que va a hacerse más productiva, la disposición del factor humano, su mismo grado intelectivo y su capacidad de comprensión, asimilación y colaboración.

Hay también la *Productividad de espejuelo* que es aquella esgrimida por los arrivistas, los aprovechados, por los que gustan de hacer negocio vendiendo, al contrario de lo que indica Wheeler, el gran maestro de la venta, una caja vacía. Porque los profesionales de la Productividad son vendedores. Su deber es servir. Su mayor fraude consiste en disfrazar de productividad unas actividades que no reportan nada. Salvan las formas y desprecian el fondo — que, dicho sea de paso, es lo único que confiere productividad —.

Aparece a menudo la *Productividad improductiva* que no es una redundancia, un mero juego de palabras, sino una lamentable y trágica realidad. A veces, se produce como consecuencia de haber confeccionado un buen traje... pero fuera de medidas de quien debe usarlo. En tal caso, no ya improductiva, sino perjudicial puede llamarse a esta versión de la productividad. En otros casos, las prisas, las pontificaciones de espaldas a la verdadera realidad y al verdadero estado de ánimo y de posibilidades del factor humano, hacen de la Productividad implantada, algo así como un sabroso hueso entregado a quien no tiene dentadura.

Hay una Productividad de *gato por liebre,* similar a la de espejuelo, pero con algunas características peculiares, dignas de tener en cuenta. Es la Productividad que algunas empresas vendedoras de máquinas, aparatos y utillaje para la organización moderna, se empeñan en "incrustar" donde sea con la vana pretensión de que tales "elementos" como por arte

de birlibirloque, confieren productividad. No hay que engañarse. Hemos visto excelentes máquinas que no daban ningún rendimiento. Que lo llevan en potencia, no cabe duda. Pero, como la mina, no dan rendimiento hasta tanto el mineral en cantidad, calidad y *economía del costo* — esto es importantísimo — no está en disposición de comercializarse. Personas hay que han comprado — es un decir — Productividad a través de una máquina de contabilidad, pongamos por caso. Y han cosechado un desbarajuste. Porque la Productividad es un todo, dentro del cual la máquina de contabilidad ocupa un lugar que ni hay que minimizar ni hay que supervalorar.

Como no podía por menos de suceder, también ha aparecido la *Productividad utópica*. Es aquella mal llamada Productividad que de esta cualidad sólo tiene el nombre. Sus principios son raros, filosóficos, flotantes entre nubes. Es por discreción que no queremos reproducir un texto que vino a nuestras manos, como propaganda de unos estudios privados de Productividad. Las palabras eran del diccionario español, pero el texto, de tan jeroglífico, resultaba digno de un egiptólogo. Por supuesto, quien se entregara en tales manos tendría, en el mejor de los casos, una Productividad equivalente, en sentido práctico, a quien comprara hoy un billete para unas vacaciones en Marte.

La Productividad necesita su Juan Bautista. — Por supuesto, nos referimos a nuestro clima. Y lo necesita a voz en grito para "enderezar los caminos". Hemos dicho y repetido que la Productividad no es un parche. La aplicación de los métodos racionales que confieren Productividad requiere una preparación. Hay que preparar el ambiente, hay que preparar las personas. Para exponerlo en pocas, pero tajantes palabras:

1.° Hay que "vender" e inocular el concepto de Productividad para que la gente quiera incorporarlo, hacerlo suyo;

2.° Hay que formar personal administrativo a la altura de las nuevas disciplinas que la administración de la Productividad requiere — caducó ya el oficinista con tres meses de estudio de contabilidad de un almacenista de cereales —; y

3.° Hay que disciplinar a los dirigentes, porque todavía los hay que creen poder lograr la Productividad de los demás y zafarse ellos de la que a su vez deben dar, como responsables de vanguardia.

El mito de la Productividad. — Nada peor, en un mundo práctico como el de los negocios y las empresas, que caer en los prejuicios del

mito. Y este error hay que señalarlo, sobre todo, a las esferas estatales. La Productividad no es como una vacuna que, con bastante simplificación, puede ser inoculada a grandes núcleos de población. Hay empresas que, a causa de su disposición interna no están preparadas para la Productividad, como no lo está el olmo para dar peras. Hace falta teorizar menos y aguzar mayormente el sentido práctico. Difundir menos ilusión y más principios de acción. Menos "dilettantismo", a cuya sombra siempre hay discutibles profetas que vivaquean, y más didactismo de inmediata aplicación para corregir entuertos y dejar el camino expedito — entonces sí — a los bienhechores efectos de la Productividad.

LA PENDIENTE DE LA DESORBITACIÓN. — Cuando una idea tiene algo de original, de bueno y sobre todo de resultado espectacular, se ve asediada como por un enjambre de moscas. Se crea a su alrededor un clima morboso, surge una especial psicosis de la idea y no hay manera de evitar el desbordamiento de los justos cauces, la desorbitación. Del uso se pasa al abuso. Y los criterios fundamentales, ponderados y realmente productivos quedan desorbitados por un frenesí que en algunos es sugestión, en otros especulación y en algunos más, explotación a todo tren del mucho "isidrismo" que en el mundo existe.

La desorbitación, *por el lado técnico,* se manifiesta con proyectos cuya teoría desborda ampliamente las posibilidades prácticas; por instauraciones fuera de medida; por complicaciones que desdicen los mismos principios de simplificación que se persiguen.

La desorbitación, por el lado comercial, presenta facetas muy curiosas y además innúmeras; tanto, que bastará la muestra de un botón, por otra parte bien elocuente. Tenemos en nuestro poder un informe redactado por una de estas instituciones que "fabrican" productividad a todo pasto y de alto copete. A título de mera curiosidad, que no deja de ser aleccionador ejemplo, nos hemos entretenido en hacer una composición porcentual del espesor. Los resultados son como sigue:

Espesor de las cubiertas	34 %
Espesor de las cartulinas separadoras de los apartados	42 %
Páginas de texto para el informe. . .	24 %
Total	100

en el bien entendido que el texto estaba escrito al espacio 3 de la máquina Olivetti tipo Lexicón 80 y que en algunos apartados de los numerosos que figuran hay una sola hoja que no llega a llenarse. Este informe, concretamente, tiene además otra desventaja: el problema esencial que debía ventilarse no está contenido sino en una frase: "Es oportuno dejarlo para más adelante", simplemente porque escapaba a la modalidad de trabajo estereotipado que tenían concebido los pontífices de esta Organización. Sin embargo — y lo sabemos por haber intervenido — era un problema previo, espinoso, intrincado, cuya solución condicionaba la solución de muchos problemas más. Hoy está todo felizmente resuelto y figura en nuestro archivo, obsequio de la Empresa, como trofeo de caza y pieza de museo este ejemplo de desorbitación en la presentación de informes de elegante presencia que, a veces, son el truco del sugestivo envoltorio sin contenido.

Este examen de situación que hasta aquí hemos llevado a cabo, será sin duda de gran interés para enfocar, seguidamente una sensata política de encauzamiento para que los beneficios indudables de la Productividad puedan ser habidos por todos bajo los auspicios de la ley hedonística del rendimiento: máximo aprovechamiento a costo mínimo y con el menor esfuerzo.

Vaya por delante la declaración de que el logro de este objetivo ambicioso es fruto de dos condiciones trabajando simultánea y mancomunadamente: la preparación y la colaboración humana a lo largo de toda la escala jerárquica.

Del empirismo a la racionalización. — Del empirismo a la racionalización va un salto en el vacío. En muchos casos, dada la formación del personal de la empresa y la misma mentalidad de sus dirigentes, no exageramos al decir que va un pavoroso salto en el vacío. Esto es muy importante y digno de tener en cuenta cuando se trata de implantar la Productividad.

En efecto, insistimos en las ventajas de la *preparación,* exactamente igual como sucede con la productividad del suelo. Hay que roturar el terreno, analizar la tierra para abonarla adecuadamente, y sólo tras una concienzuda y bien orientada preparación podremos esperar, con base suficiente, una cosecha espléndida.

¿Se ha pensado, por ejemplo, en la racionalización de los servicios administrativos públicos? ¿Se ha pensado en la Productividad del funcio-

nario? Efectivamente, se ha pensado en ello y se han hecho tentativas. Pero no podemos ocultar nuestro escepticismo en cuanto a cambiar la prehistórica mentalidad del "hombre de la ventanilla", si antes no se considera:

a) los regímenes de "capillitas" e intereses creados reinantes;

b) la clásica divergencia entre el hombre y el puesto — el poeta que cuida de un registro, el inútil que ha encontrado un asidero para mal vivir, etc., pero el experto oficinista ¿dónde está? —;

c) la descuidada instalación;

d) el espíritu de "perdonavidas" que tiene el funcionario, salvando honrosas excepciones, en contra del espíritu de servicio que el público — a menudo el "contribuyente" — se merece; y

e) el clásico "chapado a la antigua" que recubre los pobres conocimientos de muchos funcionarios. Bastaría echar un vistazo a los ejercicios de recientes oposiciones municipales para darnos cuenta del lamentable grado de preparación profesional de muchos funcionarios.

Éste es el panorama. A nadie se le escapa que para implantar la Productividad en este sector — como en otros, que también podríamos someter a ejemplo — hay que pasar por una serie de etapas. Los métodos modernos de la Productividad, impuestos de la noche a la mañana no encontrarían ni el terreno idóneo, ni la comprensión requerida, ni — esto mucho menos — la buena voluntad y la capacidad, cosas ambas a poner en juego desde el primer momento.

La productividad de la Productividad. — De momento la implantación de la Productividad es una inversión. Como todas las inversiones, puede tener un signo positivo o un signo negativo, según se enfoque. Por esto hay que tener en cuenta tres elementos de control, a saber:

1. lo que cuesta;
2. lo que rinde o puede llegar a rendir, sensatamente hablando; y
3. lo que dura.

No es peyorativo para la Productividad someterla a este contraste cual si fuera un artículo. No es un artículo, pero su implantación económicamente ha de regirse por los mismos cánones hedonísticos de la prestación de servicios.

Así, pues, hay que atender bien a lo que la Productividad cuesta. Cuesta no sólo la presupuestación de su estudio y el tanto por hora, siempre crecido, que aplican las empresas y profesionales que se dedican

a la implantación de la Productividad; cuesta, también, el tiempo que hay que dedicar a los implantadores, el personal que hay que preparar y el que hay que destinar de una manera exclusiva al sostenimiento del tinglado específico montado para asegurar la Productividad hoy y siempre, por así decirlo y tomando ya el concepto más optimista de la implantación.

Lo que rinde lo apreciaremos, no de momento, sino a más largo plazo. Hay a veces reorganizaciones que se producen bajo el signo de las arrancadas de los caballos sicilianos. Al cabo de un trecho es cuando podemos decir algo en concreto de la bondad de su marcha. Por esto, la parquedad en el optimismo gratuito es una buena ley para medir rendimientos. Los primeros han de dedicarse a la amortización del gasto de implantación, que no es poco. Luego, logrado este primer objetivo, del rendimiento que se constate se está produciendo, hay que restar el gasto permanente que supone mantener la Productividad en su debido o deseado nivel.

Pero no podemos olvidar el tercer y último factor que sometemos a consideración: lo que dura. Porque se repiten los casos de vida efímera de unos regímenes de Productividad montados con mucho sentido técnico y poco sentido práctico y humano. Por esto es justo seguir no sólo en conjunto, sino en detalle, los rendimientos de la productividad a través del tiempo. Hay que vigilar las curvas y estar ojo avizor a los primeros síntomas descendentes que se observen. Porque quedar inoperantes el tinglado montado y los resultados logrados supone una pérdida mucho mayor que la intrínseca que los números puedan arrojar. Hay una pérdida de prestigio, una sintomatología de incapacidad de sostenimiento, una prima a los saboteadores, a las capillitas e intereses creados que se acrecen en fuerza y osadía ante el derrumbamiento de lo que debía ser la tumba definitiva de tan tradicionales perturbaciones. El éxito de la perturbación, del obstruccionismo, de la desidia sobre la racionalización, tiene una importancia económico-social de grandes alcances. Muestra un Talón de Aquiles contra el que siempre será posible atentar y sienta un precedente esperanzador para tantos y tantos a quienes la buena organización y la Productividad no place o no conviene.

Es verdad que la Productividad es capaz de autofinanciarse o poco menos. Pero esto no debe quedar en frase. Ha de ser una demostración palpable sobre el papel... a condición de que los números sean fidedignos, es decir, respondan a una realidad sin tapujos ni eufemismos.

La Productividad a mil pesetas hora. — Entre los muchos casos

recogidos, sabemos de uno que pone de manifiesto lo arriesgado que es "consumir" Productividad de ésta de taxímetro. Unos fabricantes pueblerinos acudieron a consulta en una de las varias empresas extranjeras que en España trabajan el asunto de Productividad — y lo comercializan como el más comercial artículo de moda —. Estaba de paso por aquella empresa uno de sus dirigentes de la casa Central y aprovecharon la oportunidad para sostener con él un cambio de impresiones. La cosa no fué más allá. Ni notas, ni suministro y comentario concreto sobre datos reales, ni resumen escrito de la entrevista y el consejo. Nada. Un apretón de manos al despedirse y una factura a los quince días: 3 horas de entrevista, tres mil pesetas de honorarios. Verdad es que, sin ganas de ofender a nadie, aquí los personajes guardan mucho parecido con el clásico timo del sobre: ¿quién quiere timar a quién? Porque es muy clásico de nuestra idiosincrasia pensar que a lo mejor de la entrevista sacamos una fórmula mágica. Y muy clásico de avispados dirigentes de todas las latitudes entregar un magnífico celofán envolviendo... ¡pues nada o casi nada! Se comprende que en tales casos el rendimiento de esta Productividad "taximétrica" a rajatabla, ni prestigia a quienes la dispensan, ni beneficia a quienes pretendían comulgar en ella.

La Productividad no se compra: se gana. — He aquí la gran verdad. Uno puede ponerse en la cabeza tener una magnífica máquina fotográfica. La compra y la tiene. Quizá hará pésimas fotografías, pero tiene, cuando menos una buena máquina, que puede incluso revenderla a buen precio. No sucede así con la Productividad. Es una máquina invisible que sólo da buenas fotografías a quien pone toda su dedicación a ello — la suya y además sabe lograr la de los colaboradores, en el más amplio sentido —. Por consiguiente, la Productividad no se compra. Una vez implantada, o tiene rendimiento o no tiene nada. Acaso, sí que tenga algo: una rentabilidad negativa, una rémora, pues la Productividad es como Antinea: tan seductora como dañina, si no se la sabe manejar. Por esto no es un remedio que, como las pastillas para la tos o los jarabes reforzantes, pueda tomarse casi impunemente. Hay una responsabilidad a poner en juego. Y es vana la presunción de que pegando — este nefasto gerundio — tendremos Productividad. Sólo la tendremos ganándola. Y esto es lo que cuesta. Es la roca tarpeya desde la cual, en gran número de casos, las posibilidades de la Productividad se precipitan en el mar del fracaso.

Tras el telón, las Relaciones Humanas. — En efecto, no podemos

olvidar la gran verdad de que, tras el telón de la Productividad, están aguardando las Relaciones Humanas. Toda la Productividad es nada sin el concurso humano. El factor hombre juega un papel principal en el éxito o en el fracaso de toda suerte de rendimientos. Y para puntualizar más, dentro del factor hombre, es su voluntad, su buena disposición, su "querer", lo que condiciona el curso ascendente o descendente que sufrirá la Productividad, sea en su curso de implantación, sea una vez implantada si se llega plenamente a ello.

Por esto, volviendo a los conceptos del principio de este trabajo, la PREPARACIÓN del camino para la venida de la Productividad, tiene tantísima importancia. De nada serviría el agua más cristalina si nos la dieran a beber en una vasija contaminada. De nada sirven — repetimos — los mejores métodos y los más diestros profesionales de la implantación, si antes no se ha soslayado el escollo del escepticismo, no se han eliminado los prejuicios, no se han captado las voluntades y no se ha sabido "hacer que quieran".

Los cursillos y seminarios son, efectivamente, un medio de formación. Pero no pueden ser cursillos de "poltrona", es decir, cursillos teóricos, saturados de ciencia infusa, de terminología técnica. Los cursillos y seminarios han de ser "comestibles" en el sentido de sugestivos, y "digeribles" en el sentido de utilitarios y asimilables en todos sus puntos. La fe en la Productividad pueden ponerla los dirigentes, por su superior formación. Pero pretenderla de los subordinados sin más ni más es pedir peras al olmo.

También están en boga los médicos de relaciones humanas y hasta actúan en algunas empresas los "psicocirujanos" — pomposo calificativo que, a nuestro modesto entender va más allá de lo que en realidad pueden hacer —... Pero estos servicios, con ser muy útiles, hay que circunscribirlos a sus justos límites y prestarlos con un tacto y una gracia excepcionales. Más de un caso aleccionador tenemos de servicios de esta índole, implantados con toda buena fe pero con incomprensible desconocimiento del medio, que sólo han logrado despertar suspicacias y presentar a la empresa como un ente dedicado al espionaje y tortura de lo más preciado del hombre: su fuero interno, sus sentimientos y su libre albedrío. No obstante, estamos de acuerdo en que es preciso buscar una información fidedigna para apoyar sólidamente principios que no podrían apoyarse a tientas. Pero el asunto es tan delicado, tan vidrioso, que vale

la pena advertir que del éxito a la suspicacia o a la reacción negativa va sólo un paso. Dado en falso, toda la preparación que se pretende sería negativa.

PRODUCTIVIDAD Y MUNDO MEJOR. — Nuestro mundo, acuciado de problemas cuya solución no se vislumbra, busca la luz, aunque no siempre pone a contribución toda la virtud necesaria para que la luz se haga. Por esto es tan fácil a los falsos profetas armar revuelo y tan difícil a los profetas auténticos hacerse distinguir de los demás.

Al asomar a la consideración del mundo de los negocios la Productividad, no han faltado quienes han visto en ella la estrella rutilante de la prosperidad. Otros la han considerado como un meteorito. Quienes, como una especie de espejismo astral. Y lo curioso del caso es que unos y otros defienden sus posiciones por aquello de que cada cual habla de la feria según le va.

Con la sinceridad en la mano debemos decir que la Productividad no es un mito, sino quizá el único camino de redención que tenemos dentro de la materialidad mundana del negocio y a condición de que no nos ahoguemos en materialismo ni en especulación, donde impera el factor humano que por encima de necesidades, primarias y crematísticas tiene voluntad y tiene corazón.

Tampoco es una panacea. La Productividad es un gran, pero delicado, remedio enfrentado con problemas que no tienen fin. No es una solución universal. Es, por ahora, la mejor solución que se ha encontrado, siempre y cuando se administre con conocimiento de causa, en la dosificación debida y contando con el concurso y apoyo de todo el organismo al que se aplique.

Y lo que la Productividad, no es, sobre todo, es la fórmula mágica, la piedra filosofal soñada por los alquimistas comodones de nuestros negocios. Su efectividad requiere la colaboración de todos, desde el más encopetado dirigente al último subalterno. Su medida corre a cargo de dos elementos de obligada puesta en juego: inteligencia y corazón.

LA CASA DE COMERCIO. ELEMENTOS PARA SU VALORACIÓN

Conferencia pronunciada en la Academia el día 16 de enero por Ilmo. Sr. D. R. Gay de Montellá

Ilustrísimo Señor Presidente:

Señores:

La Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona, en el Curso de Conferencias del invierno 1957-1958, ha querido confiarme una de ellas. A esta deferencia corresponde el que os habla, disertando por breves momentos, sobre el nuevo aspecto económico que ofrece la actividad humana, a través de sus creaciones que caracterizan el mundo del comercio, de la industria y del transporte.

El *derecho industrial* nace a la vida del derecho como disciplina nueva que agrupa una cantidad enorme de aspectos de la vida económica fundada en la noción de empresa y de negocio. Hasta hace poco, lo que se había dado en llamar "derecho industrial" *(industrial law)* era simplemente la legislación concerniente al trabajo, por un lado, y, por otro, la legislación relativa a patentes, marcas y nombres comerciales. El *derecho industrial* tal como se concibe en la nueva climatología del derecho, es algo más. Los complejos problemas de los factores de la producción, de la organización industrial y comercial y de la producción, han creado todo un sistema teorético que comprende una diversidad de matices, que han desarrollado altas mentalidades de la ciencia alemana, inglesa, francesa e italiana (1) en torno al concepto de la *casa comercial,* la *hacienda,*

(1) En Alemania han tratado de este concepto unitario Hassenplug, en "*Eine unter Firma betriebene Handlung its als Rechtssubjekt nisichalicht aller aus Handlungsschäften entstebenden Rechte und Verbindlichkeiten auszuschen,* en *Elver's Themis* (1927) págs. 59 y sigts.; A. Mommsen *Die Aftung der Firmenuberneb-*

el *aviamento,* el *good will,* y el *chamen,* expresiones todas significativas de algo superior a la materialidad de los elementos de juicio de la empresa, concebido a través de prismas cuyos reflejos coinciden en una apreciación conjuntiva.

En España son de citar las lecciones del Profesor de Derecho Mercantil de la Universidad de Barcelona señor Polo Diez, y la discusión del tema "Criterio y métodos de valoración del fondo de comercio" en la Academia de Jurisprudencia y Legislación de Barcelona, del cual fueron ponentes los tres académicos Polo Diez, Massó Escofet y el académico que os habla. De cuya discusión en la que intervinieron preclaros académicos, resultaron admitidas unas conclusiones que han de marcar la norma para tales valoraciones, en defecto de principios legales que por el momento tampoco aparecen fijadas ni precisadas en ninguna legislación moderna, quizás por la misma inconsutilidad de los conceptos jurídicos que usan los autores.

Pasemos pues, sin más, a esbozar esta interesante materia.

La organización de la hacienda o casa comercial, como supuesto fundamental del nuevo derecho industrial

La hacienda o casa comercial, se suele confundir con la empresa. España le da el nombre clásico de "casa comercial", que equivale al antiguo nombre de tienda o *fondaco,* del árabe *fóndiga.* Los franceses

---

mers fur die Firmenschulden und die Bebandlung dieser Kontroverse seiten der Leipziger Oberhandelsaerichts, en Archiv fur Theorie und Praxis des allgemeinen deutsche Handels und Wechselsechts du Busch XXXII (Neue Folye VII, B.d.).

En Estados Unidos, los profesores de la Universidad de Tulane Leonard Oppenheim, y Parcos P. Morphos del Departamento francés de la Tulane University en un trabajo de traducción de artículos y conferencias del profesor itadiano Mario Potondi.

En Francia, Valéry *Maison de Commerce et fonds de Comerce,* en Anuales de Droit Commercial, I (1902) pág. 209 y sigts.

En Italia, los profesores Mario Potondi, en *Trattato de diritto della Yndustria* (Padua 1935) *y L'azienda come oggetto di negozi giuridici* (Padua 1931: Carrara *Appunti per una nuova impostazione del cometto d'azienda,* en Achivio giuridico LXLXII (1927) págs. 180 y sigts.

han llamado a la hacienda, "*fonds de commerce*" como concepto general que define la totalidad de las mercancías de un comerciante. Tizio vende su "fond de commerce", que equivale en francés a decir, Tizio vende sus mercancías por retirarse del negocio, exactamente como en español decimos, Pedro vende su negocio a Juan, que equivale a decir Pedro traspasa sus mercancías, marcas, clientela, etc. a Juan. Algunos llaman al negocio "establecimiento", otros "comercio", otros "industria", etc. Modernamente se ha venido usando, especialmente por lo que toca a las haciendas industriales, el calificativo de "empresa".

Todas estas acepciones, suponen una organización, y un conjunto de elementos materiales y de elementos inmateriales que unidos, forman la hacienda o casa comercial, sobre las que recaen las normas del nuevo derecho industrial, destinado a regular los problemas nacidos de los factores de la producción a los fines del ejercicio de una determinada actividad productora.

NOCIÓN JURÍDICA DE LA HACIENDA O CASA COMERCIAL DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONÓMICO

Hemos dicho más arriba que el concepto de "hacienda", o casa comercial, gira en torno a la organización concreta de los factores de la producción, a los fines del ejercicio de una determinada actividad productora.

Examinemos con algún detenimiento este concepto que ha fijado con innegable precisión el profesor italiano señor Ascarelli.

La hacienda o casa comercial es ante todo, *organización*. Sin organización los elementos que concurren a la productividad se disgregan y se pulverizan. Por esto en el mundo comercial, el tipo comparativo, es siempre la *organización* de la casa o de la hacienda comercial. Lo que se llama propiamente "organización comercial", es el conocimiento exacto de cuanto la dirección de un negocio puede exigir del elemento trabajador, como adecuado rendimiento activo por unidad de producción y de los procedimientos técnicos para conseguir con el menor gasto de tiempo y de capital, la producción y por tanto el beneficio esperado.

La *organización comercial*, comprende estas tres normas:

a) la de la energía personal.

b) la de los materiales.

c) la del tiempo.

Con la unión de estas tres normas, se consigue en el mundo de la producción, evitar las pérdidas o el *gaspillage,* y obtener aumento en la producción y un mayor rendimiento en la utilización de la mano de obra y de la máquina. Los americanos han empleado para designar este resultado, valorizable, la expresión "eficience work", que nosotros traduciríamos por "eficacidad de rendimiento". Esta organización, como elemento fundamental de la hacienda o de la casa comercial, se suele someter a los siguientes criterios estimativos:

a) la valoración a base de la estimación de los precios en el mercado, en los que se estima comparativamente, por orden cronológico, a considerar como un elemento de la estimación, la *organización.*

b) la valoración a base del costo de los bienes atendiendo igualmente al costo de implantación de una nueva planta comercial, técnica o laboral.

c) la valoración por capitalización del rédito a determinado interés, incluyendo en el valor capitalizable, los resultados comparativos de la *organización.*

d) la valoración a base de la utilidad que reporta la empresa, por consecuencia de una nueva organización, comparativamente con ejercicios no beneficiados por ella o con ejercicios anteriores ya beneficiados por el sistema.

El concepto fundamental de la *organización* como elemento impersonal, lo ha admitido nuestro Supremo Tribunal, especialmente en la sentencia de 23 de mayo de 1946 (repetido en las posteriores de 2 julio y 27 septiembre de 1949) que estima como elementos integrantes de la "empresa", el *trabajo,* el *capital* y *la organización de ambos,* a los fines de la producción económica.

En torno a este concepto de *organización,* gira la variada multiplicidad de los elementos que pueden constituir la *hacienda* o sea los elementos inmateriales (como son las patentes, marcas y modelos); los elementos muebles (dinero, máquinas, instrumentos de producción, mercancías, primeras materias, etc.), y los elementos inmuebles (establecimientos, talleres, almacenes, tiendas, etc.), cuyo destino, conjunto de todos ellos, confiere el carácter de organismo económico unitario, a la hacienda o casa de comercio.

Vemos pues, cómo la hacienda o casa comercial, y los fines de la pro-

ducción, constituyen una trabazón económica, que da lugar a la existencia de un organismo apto a las finalidades de la producción.

Téngase en cuenta que para concebir una verdadera hacienda o casa comercial, no basta poseer los elementos materiales, como son en el comercio, las existencias, y en la industria, las máquinas. Estos elementos han de ser conjuntados con los elementos personales formados por los empleados y los trabajadores, en una forma proporcionada y técnica, para que rindan el efecto útil de la producción.

Lo saben desde un punto de vista empírico el comerciante y el industrial, que evitan el aumento y el número de empleados o de la mano de obra, si no es seguido de un proporcionado aumento de capital, y un margen de energías naturales susceptibles de utilización. O viceversa, se abstienen de nuevas inversiones de capitales hasta que lo exige la utilización de nuevas fuerzas naturales y la necesidad del empleo aumentado de mano de obra, todo dirigido a asegurar a la hacienda un regular y armónico desarrollo.

Esto significa que económicamente, la hacienda o casa comercial, se presenta en la práctica del comercio, como un concepto unitario, es decir, como una célula elemental en la producción de la riqueza, o sea, el éxito de esta célula unitaria, o la quiebra de la misma.

Incluso desde el punto de vista contable, no es posible no convenir para la hacienda o casa comercial, en un concepto rigurosamente unitario. Para tener desde el punto de vista contable una exacta visión y representación de la situación financiera de la hacienda, es preciso encuadrar toda la actividad y la pasividad extricta de su vida económica, dentro de un determinado período (generalmente el año) del ejercicio. Por consiguiente, del capítulo de gastos, deberán rigurosamente excluirse todos los de personal familiar y particular de los socios o titulares, así como de los ingresos, los que no provengan del ejercicio de la hacienda, como serían por ejemplo, las herencias, las loterías, los beneficios de juego o los procedentes de cualquier otras actividades ajenas al negocio.

De estas consideraciones, ligeramente apuntadas, se desprenden los dos grandes caracteres fisionómicos de la casa de comercio; el *elemento organizativo* y el *elemento unitario;* dos premisas que se conjugan para poder llegar al resultado práctico de *la valoración del negocio o casa comercial.*

LAS DOCTRINAS ALEMANA, FRANCESA E ITALIANA PARA FIJAR EL CONCEPTO UNITARIO DE LA HACIENDA O CASA COMERCIAL

Según una teoría alemana, la hacienda o casa comercial, constituye un ente por sí mismo, distinto en absoluto de su titular. O sea, una haciencia, negocio o casa comercial, sería un sujeto autónomo susceptible de derechos y de obligaciones, lo mismo que una persona física. Siguieron esta teoría, Hassenfpflug, Gelpcke, y A. Momsen, hoy ya abandonada. Endemann (1) sostuvo que la hacienda no era el simple conjunto de medios de producción inertes que sólo podía concebir la teoría romanista, sino que a la fusión de los varios elementos daba nacimiento a un nuevo sujeto, con vida, caracteres, y finalidad propia, frente al cual, el mismo empresario, no representaría el propietario, si no — para decirlo con la incisiva frase del autor —, "el primer empleado" *(der erste Diener des Geschafts),* siendo la misma hacienda, el verdadero sujeto del negocio en el cual convergerían todas las relaciones jurídicas nacidas del ejercicio de la actividad industrial. De cuyo concepto se derivan consecuencias jurídicas múltiples, que no son para examinar en este momento, entre las cuales, la de más importancia es que para los acreedores de una hacienda privada, sólo el patrimonio de ésta respondería exclusivamente de los débitos de la empresa, mientras que solamente los acreedores personales del titular, son los que pueden perseguir el pago a través del patrimonio personal del mismo. "Firma", nacionalidad, domicilio, competencia judicial, todo gira según esta teoría, en torno de la *persona hacienda.*

Las mentes latinas no han complicado tanto el problema del concepto económico y jurídico de la casa comercial. El profesor Valery, en Francia, fué el primero que supo establecer la distinción entre la llamada *maison de commerce,* y el característico *fonds de commerce,* entendiendo por la primera, el conjunto de personas que dedican sus esfuerzos y sus actividades al funcionamiento de la hacienda (2), y por el segundo, el conjunto de bienes o elementos materiales o inmateriales que constituyen la

(1) *Das Deutsche Handelsrecht systematisch dargestellt,* 4.ª ed., Heidelberg, 1875, § 15, pág. 58.

(2) *Maison de commerce et fonds de commerce,* en *Annuales du droit commercial,* 1920, I, pág. 209.

hacienda o casa comercial (1). Al primero atribuye la personalidad jurídica; al segundo, el carácter de patrimonio destinado a una finalidad económica, o sea el carácter de un verdadero "patrimoine d'affectation", distinto por tanto del patrimonio privado del comerciante que es el titular de la llamada "maison de commerce".

Característica fundamental de la teoría francesa, es por tanto el desdoblamiento de la hacienda o casa comercial, en sujeto y objeto; sujeto, que incluso dirige los intereses de los acreedores que confían en las dotes personales del titular en un interés conservativo de sus capitales prestados. En otras palabras, dice Valery: "Il est a leur égard, comme un gérant, proposé a l'administration d'un patrimoine, avec les pouvoirs les plus etendus, investi, en outre, du droit correlatif aux risques qu'il prend de conserver pour lui même, les benefices nets de cette administration, mais exposé aussi a être destitué de ses fonctions, pour une declaration de faillite, s'il se montre incapable ou indigne de la mission qu'il a assumé." (2).

En Italia ha sido Ferrara (3) quien ha sostenido que la hacienda o casa comercial, entra en una categoría de ente multiforme o de pluralidad de las cosas que lo componen, sin que esta pluralidad conjuntada, pueda concebirse como una persona jurídica, diferenciada de la de su titular.

Al simple concepto de unitariedad, dice Ferrara, se junta el concepto de organización, que nos lleva a diferenciar los diferentes elementos componentes de la casa comercial, aptos para conseguir un determinado resultado. Como muchas de ellas llevan funcionando años y más años, con perfecta y duradera organización, viendo como pasan por sus gerencias y sus direcciones técnicas y administrativas, hombres y más hombres capacitados, a través de mutaciones producidas por la muerte, la incapacitación, la transferencia, la fusión, conservándose incólume el nombre comercial, la devoción de la clientela que mira a la bondad de sus productos y no a las personas de sus directores y técnicos. Estas organizaciones comerciales, dice Ferrara, no son categorías universales de hecho ni de derecho. Son tipos autónomos que crean en la vida comercial, una propia categoría que la sistemática moderna, califica de "relaciones materiales de

(1) Ibíd., pág. 212.
(2) Ibíd., pág. 222.
(3) *Trattato de diritto civile italiano,* vol. I, parte I, 1921, págs. 811 y sigts.

valor económico", elementos que por otra parte, se presentan unidos en el desempeño de su función productiva, valorizando por encima de las rúbricas de los activos sociales, los capitales de las empresas.

El aviamento

La teoría ferrarística, la encontramos calificada con la expresión "*Avviamento*", curiosa palabra que algunos traducen por *lancement,* otros por *achalandage,* otros por *good-will,* sin que tenga un significado distinto del que quiso darle en el siglo XVI el Cardenal de Lucca, cuando al tratar en su obra "Theatrum veritatis et justitiae" (Venecia, 1716) de las expresiones "Ecredito" y "Debito", decía que se trataba de un "Ius intelletuale quod vulgo aviamentum dicitur". Se ha rehuído por los autores dar del "aviamento" una definición, y se da por supuesto su contenido y a veces se da por demostrada su naturaleza jurídica. Pero una verdadera definición, por lo general, se omite (1).

El profesor Mario Rotondi, ha sido como hemos dicho, el campeón de este nuevo concepto jurídico, considerándolo como un elemento de primera fuerza para construir sobre él, un concepto legislativo industrial.

Examinemos someramente su teoría:

El "aviamento", forma energética, ha dicho este profesor, no es una cosa, ni es tampoco algo intangible, si no algo que representa económicamente un valor. Es una cualidad del negocio, la fuerza potencial adscrita a la totalidad y a cada uno de los elementos materiales e inmateriales del negocio (aviamento objetivo o materializado) o a las cualidades de la persona titular, directora o técnica del mismo (aviamento subjetivo), que permite en el futuro, obtener beneficios económicos derivados de la potencia, y de los factores de la producción.

"Aviamento", es lo mismo que fuerza unificadora de estos elementos, inseparables, unificada con los cuales el negocio opera dando una base económica y racional al concepto de la *universitas* del negocio (2).

(1) Quizás el más acertado, ha sido Zappa, quien en su Tratado de Contabilidad general, ha dicho que esta fuerza, es un capital constituído por todos aquellos factores que concurren a procurar que la restante porción del patrimonio de una empresa rinda frutos superiores a la medida normal "La valutazione del bilancio".

(2) "Avviamento" is the unifying force or business, an inseparable force from the objective and even subjective elements (promotor) with which it operates. It is "avviamento" that gives unity to business, in giving a rational and economic

Es pues el "aviamento", según Rotondi, un elemento de naturaleza intelectual, no cifrable en las rúbricas del activo de un balance, pero existente y apreciable, en el momento en que se trata de dar valor al patrimonio de un negocio, de una hacienda o de una casa comercial (1).

Precisa no obstante, no confundir esta concepción intelectiva, con otros valores inmateriales, constitutivos de un derecho de propiedad. Tal sucede con la noción del derecho a una patente o marca, para poder disponer de ella, vendiéndola, o gravándola, sin llegar a ponerla en ejecución, pero gozando del amparo del Estado contra una falsificación o competencia desleal. O con la noción del derecho a una concesión administrativa, o a un monopolio o a un cupo de importación o de fabricación, revestidos del derecho de propiedad, diferenciado del derecho de poner en práctica cada uno de tales beneficios. Estos derechos de propiedad, se diferencian sustancialmente del "aviamento".

Se nos preguntaría, después de estos tanteos para llegar a definir la fisonomía del aviamento como elemento del fondo comercial si pueden señalarse caracteres que lo definan externamente, llegado el momento de una valoración de la casa comercial.

Vamos a intentarlo por una división tripartita:

A) En un primer grupo hallamos los elementos de aviamento personal.

a) Figuran en él, las condiciones técnicas y de un rendimiento organizador personificadas en determinados elementos técnicos y directivos de una hacienda, cuyos servicios se califican a través de la utilidad prestada a la explotación.

b) Servicios y rendimientos personales de equipos de trabajo especializados.

c) Servicios y rendimientos personales especializados en los transportes, y difusión de productos en el mercado.

bases to the conception of business as *universitas* "*For the creation of a system of industrial law*". Artículo del Profesor Leonard Oppenheim de la Tulane School of Law. "*Tulane Law Review*", junio 1956, pág. 544.

(1) M. Rotondi, *Studi sull'avviamento* en Riv. dir. comm. I (1928), I, 1929; *La notion juridique de l'achalandage*. Annales de droit commercial, 1930; *Considerazioni in tema di avviamento e dei criteri di valutazioni di esso ai fini del risarcimento del danno,* Riv., dir. priv. II, 1939; *El avviamento en la teoría general del fondo de comercio*. La Ley Set. 1948; *Les projets et discussions relatifs a la protection de la pretendue propiété commerciale*. Trabajos de la Asociación Henry Capitant, VI, 1952.

d) Servicios personales propagandísticos y anunciadores.

B) En un segundo grupo hallamos los valores de potencialidad productora no materializados.

a) El disfrute de la fama, seriedad, cumplimiento de obligaciones, crédito en general, y facilitación de crédito bancario.

b) La clientela en las tres categorías que señala Ramarony en su obra "La propiété inmobiliaire et la suposè propiété commerciale" o sea clientela de bondad de producto y habilidad profesional, clientela de facilidades de servicio o aprovisionamiento, sin vínculo con el local de negocio y clientela nacida de la situación de la tienda, taller, fábrica o instalación, con independencia del empresario o titular.

c) La situación geográfica o urbanística de los elementos inmobiliarios donde está instalado el fondo de comercio o la casa comercial.

d) La expectativa de una mejora en la situación de la casa comercial, facilitando la distribución y el transporte.

e) La pròhibición de la venta de los productos, a terceros en determinado radio o por durante cierto espacio de tiempo.

f) La paralización de la industria en explotaciones similares.

g) El disfrute de exclusivas, cupos y monopolios.

C) En un tercer grupo figurarían elementos de aviamento de carácter material e inmaterial.

La explotación por venta, traspaso, transferencia o aportación de la propiedad inmaterial de marcas, patentes y nombres, o la de concesiones o monopolios, y

La puesta en práctica de la explotación de estos elementos por materialización de tales derechos.

Por tanto, en las diversas especies de "aviamento", según se trate de aviamento personal, o de aviamento inmaterial pero dotado de la suficiente energía productiva que contribuye a la explotación y al beneficio, jugarán con infinita gama de matices, todos estos elementos, conjuntos, aislados, separados, o apreciados coetáneamente.

Venta de la hacienda o casa comercial

Se ha dicho que el *aviamento* subjetivo, se caracteriza por su intransmisibilidad. Pero esto no es del todo cierto. Existen posibilidades y medios jurídicos aptos para beneficiar en todo o en parte, al comprador

del negocio al nuevo titular de la casa de comercio, con esta parte del aviamento. Pongamos un ejemplo: La obligación del vendedor de traspasar el negocio, la hacienda o la casa comercial con determinados técnicos al servicio de la empresa, o aun la obligación del mismo vendedor de continuar por determinado tiempo, prestando los servicios de administración interna, expansión comercial, o técnica de taller o de laboratorio, o bien la inclusión en el pacto de venta, de conservar a la empresa vendida, el local de negocio, la situación urbana, etc.

Entre los modos por los cuales el cedente puede facilitar la reconstrucción de un aviamento personal respecto del nuevo titular, podemos citar:

a) El abstenerse de la competencia desleal.

b) El esfuerzo para hacer confluir en la hacienda o casa comercial cedida, toda la vieja clientela del cedente, bien por medio de circulares o por presentación personal hecha por el cedente a la clientela de los nuevos directores o representantes de la hacienda o casa comercial cedida.

c) El comportamiento pasivo, por el cual aparte de obligarse a no dificultar el ejercicio comercial de la hacienda cedida, facilite indirectamente el cedente el ejercicio de nuevo titular (1).

Es de tener presente, que es opinión general que nada puede dificultar la libertad comercial, más que la voluntad de las partes, y por ello hemos de concluir, que en defecto de pacto expreso, en la venta de una hacienda, no puede entenderse nunca que el contrato contenga un pacto de prohibición de competencia. En cambio, cuando exista tal pacto, será preciso que el cesionario o comprador de la hacienda, vigile cuidadosamente que este pacto no sufra violación bajo la capa de prestanombres. Cuando la prohibición se refiera al ejercicio de determinada industria o comercio "o a otras similares", el principio informador de la prohibición deberá ser el de admitir la posibilidad de competencia aun cuando la industria no sea igual, y sólo simplemente afín o parecida en su actividad o presentación del producto, haciendo posible una competencia desleal, que es lo que con buena fe quiso evitar el pacto.

Problemas al tratar de este punto se presentan en abundancia. Los principales son los siguientes: Uno sobre la prohibición de actuar comercialmente en competencia por parte del vendedor o transmitente, si no

(1) Para la libertad de ejercitar el mismo comercio o igual industria.

se ha pactado la prohibición. Es ésta sometida a los principios de la evicción en caso de venta sobre el concepto de perjuicios indemnizables. ¿Juega automáticamente la prohibición de competencia desleal? ¿En qué grado? ¿Por igualdad de producción? ¿Por semejanza de productos?

Y este otro problema, ¿alcanzan los efectos prohibitorios de la competencia desleal, en el caso de ser vendedora una sociedad colectiva, a los socios de ésta, en el caso de disolverse después de efectuada la venta? ¿Les imposibilita a estos socios, la producción igual o similar, el hecho de haber firmado socialmente la prohibición? ¿Quedan obligados después de la disolución, con sus fortunas personales?

Otras batallonas cuestiones surgen en torno a los efectos de los traspasos de los créditos y de los débitos de las casas comerciales vendidas o traspasadas. Los sistemas que regulan este escabroso problema son muchos, diferenciándose éstos entre las legislaciones de diferentes naciones, girando por lo regular sobre las garantías dadas a los acreedores por medio de la publicidad de los créditos pendientes en los Registros de Comercio como ocurre en Alemania, de la oposición al pago del precio como sucede en Francia a tenor de sus leyes de 1909 y de 1935 con los derechos de petición del pago del precio dentro de los 15 días a partir de la venta y del retracto con venta judicial de lo ya vendido, con mejoramiento del precio, o como ocurre en Italia según el art. 2.559 de su nuevo Código civil, que sustituye la publicidad legal de la inscripción del crédito por la necesaria íntima personal a los acreedores de créditos cedidos, y en cuanto a las deudas por la responsabilidad automática del comprador o cesionario de la casa comercial, si las deudas resultan de los libros de contabilidad obligatorios.

El usufructo de la casa comercial

Del principio establecido de ser la hacienda o casa comercial una unidad económica, se desprende la posibilidad de que la casa comercial sea susceptible de una relación jurídica de usufructo, aun cuando al hacer suya la opinión del francés Mercadè (1) los autores alemanes como

(1) *Explication theorique et practique du Code civil,* 1872-74, vol. II, pág. 467.

Staub (1) y Kholer (2) resolvían el derecho del usufructuario en un verdadero usufructo o en cuasi usufructo, según fuese posible la conservación y restitución de los elementos de la hacienda al concedente, o sólo fuese posible un simple derecho de disposición o de uso, de los elementos de aquélla. Kholer aún añade que se trataría de distinguir en la casa comercial, uno u otro derecho, según que los elementos que son susceptibles de mutación o de sustitución, tuviesen una individualidad bien definida y estabilizada.

Evidentemente del punto de vista económico y jurídico, diverso es el usufructo de los elementos aislados que componen la hacienda o casa de comercio, del usufructo de la hacienda o casa de comercio en su conjunto.

Obligación del propietario de la hacienda, es la de no perjudicar en modo alguno los derechos del usufructuario, lo cual vale para cuanto se refiere no sólo a la materialidad de los elementos físicos de la casa, si no también en relación al aviamento, sin que respecto a éste, pueda exigirse al propietario una prohibición de competencia, por la razón que el origen del usufructo, generalmente proviene de una institución hereditaria, y no de un pacto contractual, ya que si éste fuera el origen, cambiaría la razón en que se funda la libertad del propietario.

En lo que se refiere a los deberes del usufructuario de la hacienda o casa comercial, éste entrado en el goce del usufructo deberá formalizar el correspondiente inventario, a menos que sea exonerado de formalizarlo según el estabiliente del usufructo y administrarlo, como si se tratara de bienes propios, absteniéndose de actos que puedan perjudicar la hacienda, su integridad, el buen nombre, la fama, etc. y en particular los elementos constitutivos del aviamento. En este punto, cuestiones y problemas abundan sobre todo en caso de temporalidad de usufructo y en caso de obligatoriedad de prestación de caución, modo y forma de prestar las garantías exigidas.

De mayor envergadura son los problemas que se presentan en el momento de la restitución del negocio o casa comercial y de sus elementos, cuando la consumación o enajenación no sean exigidas por el funcionamiento de la misma hacienda, especialmente en relación a las cosas de las

(1) *Kommentar zum Handelsgesetzbuch,* 12 y 13 ed. 1926-27 y 22.

(2) *Jhering's Jarbucher fur die Dogmatik,* XXIV, págs. 230 y sig. y con el Wieland, "*Handelsrecht*", I, 123 pág. 257.

cuales se pueda usar sin consumirlas, que el usufructuario ha de devolver al propietario, aun cuando estén sujetas a amortización, y siempre sin deterioro que no provenga de su uso o utilización. Desde luego hablamos siempre de entrega de la cosa usufructuada, sin eventual aumento en el valor del aviamento, ya sea de carácter subjetivo u objetivo.

De la hipoteca de la casa comercial

De todos los negocios jurídicos de los cuales la hacienda o casa comercial puede ser objeto de garantía real, la prenda o la hipoteca, es sin duda el que presenta más problemas y mayores dificultades. Llenaríamos páginas enteras de citas de obras que en las bibliografías extranjeras han llenado de comentarios las leyes sobre todo francesas que han regulado el llamado *nantissement des fonds de commerce,* especialmente después de la Ley del 1.º de marzo de 1898 reformada por la de 17 de marzo de 1909.

En España tenemos la ley reciente de 16 diciembre de 1954, que ha regulado la hipoteca mobiliaria sobre el establecimiento mercantil, no sobre el negocio o casa comercial, como conjunto unitario o una unidad económica contenedora de la fuerza energética de la producción, llamada "aviamento".

Aún diremos más. Ciñe a tan estrechos límites el ámbito de la hipoteca, que incluso declara que no son susceptibles de gravamen hipotecario los dos elementos inmateriales que pueden concurrir en la casa de comercio, susceptibles de valoración, como son, la organización y la clientela. La ley descansa sobre soportes físicos, tangibles y materiales, o sea solamente sobre una parte de la unidad orgánica del negocio comercial o casa de comercio. Así lo proclama en el preámbulo de la Ley, el legislador:

"De los preceptos que regulan la extensión de la hipoteca se deduce que quedan excluídos de ella, los elementos inmateriales de establecimiento: así ocurre con la organización y la clientela, elementos de muy difícil o imposible sujeción a las normas de una hipoteca."

Ferrara excluye la posibilidad de una hipoteca propiamente del negocio, pero admite que puede existir "una hipoteca de la hacienda, en un sentido económico correspondiente a lo que ya hemos visto para el arrendamiento o el usufructo": o sea, la transformación del acreedor en administrador de la hacienda, al objeto de hacer suyos los beneficios del ejer-

cicio, en garantía y en reintegración de su crédito (una especie de anticresis mobiliaria) (1). Pero no solamente serán contados los casos que una operación hipotecaria mobiliar admita como administrador al acreedor, si no que en nuestra ordenación jurídica no es posible, por cuanto la anticresis tiene sólo existencia en el caso de hipoteca de inmueble (artículos 1.881 a 1.886 Cód. civil).

Son desde luego, estas cuestiones sobre el carácter mobiliario o inmobiliario de la hacienda o casa comercial, de tema tan amplio y variado, que no encuadran en los límites precisos de esta conferencia, y por sí solos darían lugar a un curso de derecho industrial.

La valoración de la casa comercial, en los supuestos de herencia, aportación, fusión de sociedades, quiebra, venta, hipoteca. Procedimientos empleados

En un sistemático estudio de la materia valorizable de un negocio, hacienda o casa comercial, los elementos inmateriales, son el meollo que hace difícil la valoración. El reconocimiento de los diversos actos jurídicos que suponen o tienen por objeto los negocios, parecen a menudo incompatibles con algunos de los elementos que los distinguen. Es suficiente considerar lo que ocurre por ejemplo con el elemento arrendamiento de local de negocio, que puede ser provisorio o temporal o perpetuo, con limitaciones de ocupación total o parcial, sometido a subarriendo, o bien a usufructo, o gravado con prenda, etc., en relación con otras obligaciones como las derivadas de la guarda o vigilancia, del almacenamiento,

(1) Gardó en "Idea", núm. 140, pág. 11, ha dicho: "La valoración de la *casa comercial,* depende en buena parte de una apreciación producida en la venta del negocio, por lo que las leyes no pueden dar legalidad a un valor que dependerá de la convención de comprador y vendedor y en el momento de la operación, sin que esta valoración pueda tener un apoyo firme. Al contrario, la legislación procura evitar todo lo que sean valores de apreciación, para no desfigurar la verdadera situación de la Sociedad. La técnica contable generalmente, reconoce que solamente puede tener plasmación en el patrimonio comercial, aquellas partidas que respondan a una presencia física — una máquina o un mueble — que concedan un derecho — las patentes de fabricación — o bien que hayan sido satisfechas para un fin determinado — los gastos de constitución o el valor de un traspaso — pero no aquellos conceptos que sean valoraciones producidas por la propia empresa, como sucede con la *casa comercial*".

del depósito de mercancías o materiales inflamables y combustibles amparadas o no por seguros de toda clase, etc.

La misma inconsutilidad de los elementos que concurren a formar los conceptos jurídicos de que se nutre la casa comercial, dificultan que las legislaciones, puedan entrar a regular con bases precisas, la materia de la valoración de los elementos de la casa comercial y de su aviamento (1). Dificultades que se hacen patentes en los momentos en que se trata de abordar cuestiones tan debatidas como son las del destino de las deudas y de los créditos que forman la parte vital del negocio en los casos de transformación, fusión o modificación de una hacienda.

Es esta cuestión huérfana de normas en todos los sistemas legislativos y aun cuando se ha acudido al sistema de la diferenciación de tales elementos, según hayan nacido durante el funcionamiento del negocio, sometiendo la solución de carácter económico a una discriminación cronológica, la mayoría de las veces es la transacción o el arbitraje, los únicos modos de saber a qué titular pertenecen aquellos elementos, cómo y cuándo y de qué modo o por medio de qué sistemas hay que estimarlos, compensarlos con otros que forman parte del aviamento, o aun declararlos fenecidos o extinguidos.

Y nada añadiremos a los problemas que surgen en las valoraciones de las casas comerciales o industriales, cuando se atraviesan contratos de compras a plazos, compras a *filiére,* compras de cosechas en el campo, de mercancías en viaje, de explotación de minas, de materias transformables, de conjuntos hereditarios, secuestros, embargos, etc., o en casos de negocios que suponen privilegios, goce de cupos, o sometidos a limitaciones del libre comercio impuestas por organizaciones sindicales o por disposiciones del Estado. Flotan en estos casos situaciones indefinibles y apreciaciones personales de los interesados o de quienes valoran los elementos de la casa comercial que hacen muy dificultosa la valoración.

Voy a terminar. En el vasto campo del derecho industrial, en el decurso de los últimos años, el interés de los estudiosos se ha extendido enormemente para conocer a fondo estos problemas en los que la ciencia

(1) Concluye Gardó afirmando que la casa comercial, es un valor que tiene la empresa, que no figura en sus balances, y que aparece solamente cuando se fusiona, transforma o vende o cuando cambia uno de sus capitalistas. Su valor puede determinarse por la diferencia en el rendimiento, si bien — dice — hay otros factores que pueden influir sobre el mismo.

jurídica va del brazo de la ciencia económica. El tema preferido por ser el más vital, es el de la hacienda, el de la casa comercial y el de los elementos del aviamento que concurren en su organización, ya que detrás de ellos está la sobrevaloración oculta, es decir, el premio debido a los desvelos de la energía de un comerciante o de un industrial. De Italia, de Francia y Alemania, el interés por estos estudios, ha saltado a las Universidades Norteamericanas. No hay ningún número de las Revistas que se editan en ellas, que no inserten curiosos estudios sobre esta fuerza de energía que contiene la hacienda o la casa comercial.

Yo he de desear a la Academia de Ciencias Económicas y Financieras, que sea en España el portaestandarte de este poderoso movimiento científico, ya que en su seno cuenta con elementos preparadísimos para hacerlo.

LA INFLACIÓN: SUS CAUSAS Y SUS PROBLEMAS

Conferencia pronunciada en la Academia el día 23 de enero de 1958, por el ILMO. SR. D. ROBERTO GARCÍA CAIRÓ

TEORÍA ECONÓMICA DE LA INFLACIÓN

1. DIFICULTADES PARA OFRECER UNA DEFINICIÓN COMPLETA. — Es indudable que *la inflación* constituye hoy uno de los problemas más arduos que tiene planteada la teoría económica, en cuya posible solución se hallan comprometidos desde hace varios lustros los más conspicuos economistas mundiales, sin resultados definitivos hasta la fecha, salvo algunos éxitos aislados y parciales, por lo que la inflación se ha convertido en una especie de cáncer de las economías nacionales.

Por otra parte, su importancia no es obstáculo para que todo el mundo se atreva a hablar de la inflación con aire doctrinal, lo mismo que ocurre con la salud o con el amor, para cuyos males o problemas quién más, quién menos, tiene su receta particular, dispuesto a ofrecerla gratuitamente con tal de contar con el auditorio suficiente.

El hombre de la calle también ha formado su concepto de la inflación cuando comprueba que con un billete de 100, cada vez puede comprar menos cosas, o cuando sus ingresos normales fijos se ven absorbidos progresivamente por los gastos normales quedando anulada, en principio, la idea del ahorro (relación inflación-precios-gastos). En un concepto más amplio, ve la inflación como un aumento de la circulación fiduciaria, debido a la facultad que tienen los Gobiernos de emitir billetes imprimiéndolos en grandes cantidades para poder atender los déficits de sus presupuestos (relación inflación-dinero).

No son nada disparatadas en su esencia estas ideas profanas. Pero todavía es mayor la coincidencia entre la calle y el técnico al considerar ambos la inflación como un fenómeno económico de malas consecuencias, una especie de epidemia, de plaga, que hay que combatir con ahinco pero de cuyos efectos difícilmente nadie se escapa.

Antes de la Guerra de 1914 ya se hablaba de inflación, pero sus consecuencias y sus problemas han empezado a preocupar a los Gobiernos y a los Economistas a partir de 1930, y más concretamente, después del último conflicto mundial. No obstante, LENIN, a modo de precursor, ya decía: "que el medio más seguro para provocar el hundimiento de una civilización era el de destruir su moneda".

Anticipemos que la inflación produce una auténtica revolución económica: altera el nivel general de los precios, provoca el hundimiento de la moneda por pérdida progresiva de su poder adquisitivo, estimula la especulación, pero anula prácticamente el ahorro, desmoralizando a las masas. Además, la inflación lleva en sí otro grave peligro, cual es que en los inicios del proceso inflacionista se nota una cierta euforia en los negocios, que estimula a los industriales y comerciantes a aumentar extraordinariamente sus gastos e inversiones; también los Gobiernos acusan el mismo impacto y ven en la inflación un medio fácil para amortizar la Deuda Pública sin necesidad de moratorias ni conversiones.

Al entrar en el estudio doctrinal de la inflación es necesario poner un poco de orden en las ideas y teorías y resumir las definiciones más destacadas de algunos Economistas. Definiciones a las que, por principio, tememos un poco, ya que con la Economía ocurre igual que con la Psicología: "*ambas Ciencias se ocupan de una serie de cosas corrientes que todo el mundo conoce, pero que generalmente se expresan en un lenguaje que pocos entienden*".

La diversidad, y en algunos casos confusión de ideas de que hacen gala varios autores respecto a la inflación es extraordinaria, pero también en el terreno práctico las autoridades más calificadas dan muestras de gran desconcierto en la aplicación de sus decisiones y medidas, cayendo continuamente en el error de suponer que los fenómenos económicos admiten *recetas universales,* cuando en realidad cada país ha de buscar el remedio más adecuado para su caso concreto o fenómeno particular. Por otro lado, VON MISES opina que no se puede fijar teóricamente el concepto de la inflación, ya que su estudio entra más bien en el campo de la política económica, lo cual no es obstáculo, a nuestro juicio, para que se intente delimitar el concepto.

En la mayoría de definiciones, como veremos seguidamente, se habla con preferencia del *dinero,* pero en su sentido amplio, o sea, cantidad de poder adquisitivo, debiendo distinguir en primer lugar entre:

a) Inflación *fiduciaria* o de dinero (aumento desproporcionado del papel moneda), y

b) Inflación *crediticia* (expansión excesiva de los créditos, principalmente bancario y del banco emisor).

Dado el número ciertamente considerable de definiciones conocidas del concepto "inflación", vamos a sistematizarlas a continuación, agrupadas por su motivación:

1.er Grupo. — MOTIVOS DINERARIOS:

1.ª "*La exagerada expansión o aumento del dinero de un país, y en especial de la moneda de papel, inconvertible en moneda metálica*".

Esta es la definición clásica, tradicional y cuantitativa, que ha resultado en el transcurso del tiempo, insuficiente para explicar el fenómeno en todos sus aspectos.

2.ª Para CASSEL es "*la disminución del valor del dinero motivada por una circulación demasiado abundante de los medios de pago*".

Es, en realidad, una variante del anterior, si bien se confunde la causa con el efecto, ya que también pueden ser otros los motivos que hagan bajar el valor del dinero.

3.ª PEDERSEN cree que es debida "*a una sensible modificación monetaria en relación al proceso acumulativo o estado de desequilibrio*".

O sea, que no puede desvincularse la inflación de su origen monetario.

4.ª E. W. KEMMERER opina que "*es un exceso de cantidad de dinero y depósitos bancarios*".

Es decir, demasiada moneda en relación con el volumen físico de los negocios que se realizan.

2.º *Grupo.* — MOTIVO: PRECIOS.

5.ª KEYNES considera que es "*un exceso de los gastos anticipados sobre rendimientos disponibles, a base de precios*".

Es lo que denomina "brecha inflacionista" que se produce especialmente en aquellas economías que no son dinámicas y por lo tanto incapaces de aumentar la producción y el rendimiento al compás de la demanda incrementada, lo que hace aumentar los precios.

6.ª W. W. ROSTOW, aclara la anterior diciendo que "*inflación es cualquier aumento en los precios que sobrevenga después de alcanzado el empleo absoluto de todos los obreros*".

Hay que añadir que en aquellas economías en las que la oferta del trabajo aumenta y se aplican los avances técnicos para incrementar la productividad, se puede evitar la inflación en los precios manteniendo indefinidamente el pleno empleo.

7.ª A. L. MEYERS dice que "*hay inflación si se produce un aumento en los precios generales, o bien si se mantiene constante el nivel de precios a pesar de que los costes bajen*".

8.ª ROBINSON, cree que es "*la elevación general de precios*".

O sea, que ambos prescinden de las causas que provocan el aumento, pero que generalmente corresponden a los períodos de alza o prosperidad del ciclo.

3.er *Grupo*. — MOTIVOS MIXTOS: MONEDA Y PRECIOS.

9.ª GUAL VILLALBÍ nos da la siguiente definición: "*Inflación es un aumento excesivo y violento de la circulación dineraria, no compensado por un aumento de las transacciones.*"

Considerando, por lo tanto, que hay que ceñir el fenómeno de los precios al factor monetario, puesto que de lo contrario se daría lugar a muchas confusiones.

10.ª PIGOU dice: "*es aquella parte de la subida de precios consecuencia de la interferencia gubernamental en la moneda y Bancos*".

O sea que también se manifiesta por medio de la subida de precios, pero debida principalmente a los trastornos monetarios.

11.ª A. D. GAYER la atribuye a "*cualquier aumento de precios y dinero que no repercuta en el aumento de producción*".

En realidad constituye una variante pequeña de las teorías que tratan del pleno empleo.

4.º *Grupo*. — OTROS MOTIVOS.

12.ª HEBERLER opina que "*es un exceso de renta*".

13.ª PEDERSEN, en otra definición suya nos dice que es "*la financiación de un nivel creciente de salarios*".

14.ª HOFMANNSTHAL dice, que "*es el exceso de consumo nacional sobre la producción*".

Tres definiciones que, si bien están influenciadas por los otros grupos no pertenecen directamente a ninguno de ellos.

15.ª A. L. MEYERS también se repite, variando conceptos, y nos dice que "*es una situación en la que el público, perdiendo la fe en la capacidad adquisitiva del dinero, procura desembarazarse de él y comprar géneros o valores que ofrezcan más garantías de certidumbre*".

Definición de poca consistencia científica y que no hemos incluído en el primer grupo ya que en la mayoría de casos cuentan más los factores psicológicos que los monetarios.

16.ª A. F. ROMERO añade que puede ser debida a una "*fuerte alza en el cambio extranjero*".

O sea, que el alza de la divisa ajena puede provocar una depreciación de la moneda propia, y por tanto la inflación. Definición que tampoco hemos incluído en el citado primer Grupo porque no es sólo la moneda en sí lo que entra en juego, sino que hay otros factores políticos y económicos muy dignos de ser tenidos en cuenta.

Finalmente, y como colofón a este resumen conceptual, veamos a continuación un cuadro sinóptico que comprende las diferentes clases de inflación, debidamente clasificadas:

1. *Según el grado de intensidad o volumen.*	Período pre-inflacionista. Inflación propiamente dicha. Hiperinflación, cuando alcanza caracteres extremos.
2. *Según el ámbito de sus efectos.*	Nacional. Internacional.
3. *Según la actitud del Poder Público.*	Controlada. Abierta.
4. *Por su duración*	Procesos periódicos, coincidentes con los movimientos coyunturales. Manifestaciones a largo plazo. "Intensiva", que se presenta de improviso pero con gran fuerza.
5. *Por los procedimientos que la provocan.*	*Directa;* aumento en la cantidad de dinero en sus diversas formas (papel moneda, deuda pública, "open market", etc.). *Indirecta,* provocada por el Estado, con la elevación de salarios, reducción del tipo de interés, desequilibrio en la balanza de pagos, etcétera.

6. *Por sus causas* . . . . . .
- Inflación monetaria.
- Inflación crediticia.
- Inflación del gasto público.
- Inflación de los precios.
- Inflación de los precios a través del régimen tributario.
- Inflación por aumento de la Renta nacional.
- Inflación por dificultades del comercio exterior.

2. CAUSAS DE LA INFLACIÓN: *A*) MONETARIAS, *B*) NO MONETARIAS. — Aunque las causas que determinan la inflación son muchas, tal y como se desprende de las definiciones y clasificación anotadas, continuando nuestra labor de sistematización vamos a resumirlas dentro de los dos grupos del epígrafe.

A) MONETARIAS, que pueden ser resultado de una de las causas siguientes o de la combinación de dos o más entre ellas:

1.ª Aumento de la circulación de moneda o de billetes de Banco convertibles o no, siendo el aumento de estos últimos la forma más peligrosa de inflación, puesto que las emisiones pueden llegar a multiplicarse sin límite.

2.ª Aumento excesivo de los medios de pago (cheques, letras y otros documentos creados para financiar el proceso productivo).

3.ª Aumento de la velocidad de circulación, o sea el índice de rotación de los billetes y medios de pago (cheques, letras, etc.).

4.ª Fuerte expansión del crédito bancario, público y privado.

5.ª Contracción en la utilización del dinero por disminución de las necesidades económicas.

6.ª Depreciación de la moneda, por comparación con otras divisas extranjeras consideradas como "fuertes", o bien por pérdida de confianza del público en su poder adquisitivo.

No creemos conveniente extendernos en el comentario de las causas enumeradas por considerarlas de por sí suficientemente explícitas y además para no caer en reiteraciones innecesarias.

B) NO MONETARIAS: Son difícil de catalogar sin incurrir en omisiones, pero entre otras deben destacarse las siguientes:

1.ª El aumento incesante de los gastos públicos (política de rearme, asistencia social, colonización, obras públicas, etc.).

2.ª El aumento continuado de los salarios, como consecuencia de

la actividad sindical y la política del Estado de nivelación de Rentas.

3.ª La política autárquica a ultranza que obliga a una máxima industrialización (no siempre productiva en el sentido económico de la palabra) y a una mecanización de la agricultura.

4.ª La progresiva elevación de los precios, debida en parte a la presión fiscal, favorecida también por el control oficial de los precios que empuja al alza y estimula el mercado negro.

5.ª La especulación bursátil, que ha sido la base del sostenimiento de cotizaciones muy altas en la mayoría de Bolsas mundiales.

Finalmente a todas estas causas hay que añadir otras de tipo psicológico que hacen que en determinadas épocas o circunstancias se cree un ambiente estimulante para el gasto y las compras, así como para los negocios rápidos y de especulación, mientras que en otro momento, a veces sin causa aparente, el público se inclina a guardar el dinero y se dedica al ahorro sobre cuyas virtudes no hace falta, por conocidas, extendernos ahora, pero sí creemos conveniente, aunque sea de pasada, reproducir una cita del Profesor A. H. HANSEN, de la Universidad de Harward que dice: "*un pueblo capaz de ahorrar no puede correr un riesgo grave de inflación*". En los dos casos citados la curva de la oferta y la demanda del dinero sufre oscilaciones muy notables capaces de influir en el fenómeno inflacionista.

3. CONSIDERACIONES SOBRE LOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA INFLACIÓN. Si, como hemos visto, diversas son las causas que dan origen a la inflación, también son muy variados los efectos que la misma plantea, por afectar a todas las instituciones de la vida económica y actuar, en sus formas externas, como un poderoso mecanismo capaz de alterar la distribución de la riqueza y plantear graves trastornos en la estructura económica interna de las Empresas.

Según HELLER, el principal *efecto* de la inflación consiste en la alteración del equilibrio entre las mercancías y el dinero, es decir, en la mayor demanda de mercancías provocada por la mayor disponibilidad de poder adquisitivo. Así la inflación se refleja en una elevación del nivel de precios y en una baja del valor del dinero que afecta a la distribución de la renta. Por ello la inflación va siempre ligada a desplazamientos de precios, ya que la alteración en la distribución de la renta no afecta uniformemente a todas las clases sociales.

MEYERS, al tratar también de los efectos de la inflación, nos dice: "Ningún nivel de precios tiene nada de sacrosanto. Lo interesante es la relación

entre los diferentes precios, ya que no todos son igualmente flexibles. Los primeros efectos de un período de expansión pueden ayudar a elevar ciertos precios flexibles, en relación a los que no lo son tanto: mientras dura la elevación de precios la tendencia al equilibrio desaparece. La gente acude por un lado a la satisfacción imprescindible de las necesidades a cualquier precio; por otro lado, aquella comprensible búsqueda de garantías mueve a intercambios y a inversiones en tierras e instalaciones a precios fabulosos. La espuma crece y la pompa de jabón estalla. Los Bancos vacilan y ya no aumentan e incluso disminuyen sus préstamos. Los más previsores empiezan a pagar sus créditos a los Bancos y reducen la cantidad de su dinero de talonario. Suena la palabra CRISIS y a veces se inicia la no menos peligrosa pendiente "*deflacionista*". Se observa también que como en todo proceso productivo en el que los gastos preceden a los ingresos, la inflación actúa también primero sobre los costes y precios para repercutir después en una de las formas de ingreso más importantes cual es la del salario-renta. Y debe destacarse que por lo general, el desequilibrio precios-salarios, provocado por la inflación, tarda en corregirse más tiempo del que sería deseable ante el temor, quizás, de que el reajuste de los últimos provoque nuevos aumentos de los precios. Es por ello que alguien en frase ingeniosa ha dicho que después de la segunda guerra mundial se constata que "*mientras los salarios suben por la escalera los precios lo hacen por el ascensor*".

Es un hecho incontrovertible que la inflación repercute en los precios de los artículos y de los valores, en los salarios, los beneficios, las rentas, los tipos de interés, los impuestos, los tipos de cambio y en la extinción de las deudas; echa por tierra las normas morales, destruye los hábitos de ahorro y economía, y en general, como dice KEMMERER, "*perturba todos los procesos económicos*". Sus efectos se dejan sentir también en el Comercio Exterior (empeoran la balanza de pagos, producen un drenaje rápido de las divisas y hacen bajar las exportaciones debido a la elevación de precios), en los Bancos (restricción de créditos, mayores tipos de interés en los depósitos a plazo, mayor actividad bancaria y mayores gastos de administración), en los Seguros de Vida (influenciados por el menor deseo de ahorro y la depreciación monetaria), y en las Operaciones a largo plazo; lo cierto es que debemos aceptar las dos conclusiones siguientes:

a) En sus comienzos la inflación afecta en modo desigual a los diversos sectores e individuos de la economía nacional.

b) Al desarrollarse y alcanzar su plenitud, causa daño general y nadie escapa a sus efectos.

Es en este momento cuando el público, ante la creciente desvalorización monetaria, toma uno de los dos caminos siguientes:

a) O se apresura a deshacerse del dinero, comprando objetos o artículos sin medida o de escaso interés, provocando la subida de los precios, y haciendo inversiones precipitadas, que no rinden y provocan alzas desmedidas en las cotizaciones,

b) O pierde la confianza en la moneda nacional y procura convertirla en moneda extranjera, valiéndose de distintos procedimientos, casi siempre delictivos y al alcance de unas minorías, los cuales repercuten en baja sobre el valor de cambio de la moneda propia.

Por último, dentro de las anomalías más remarcables del fenómeno inflacionista, vemos como favorece a los deudores y supone un estímulo para los hombres de negocios en sus inversiones y también para los agricultores cuyos productos son los más sensibles a los aumentos. Por contra, es evidente el perjuicio que causa a los acreedores y al ahorro al encontrarse en posesión de una moneda de peor poder adquisitivo, habiéndose llegado a afirmar que una inflación extrema "*es análoga a una confiscación de la propiedad de los capitalistas pasivos*". Aquí se plantea un problema jurídico, ya que si es evidente que el pago del valor nominal de una deuda en moneda de curso legal supone la cancelación de la misma, no es menos cierto que una aplicación rigurosa del principio puede acarrear graves daños, de ahí que se hayan propuesto varias medidas, que no son, apresurémonos a reconocerlo, de fácil aplicación: *a*) moneda inalterable (no sirven ya ni el oro, ni las divisas "fuertes"), *b*) cláusulas de equivalencia, *c*) índices reguladores a base de precios de materias básicas (trigo, hierro, gasolina, etc.).

Con todo ello no pretendemos llegar a la conclusión de que ante la inflación no queda otro camino que la resignación y el conformismo, puesto que como veremos existen medidas para combatirla y contrarrestarla que pueden lograr éxitos parciales o casi totales según el grado de voluntad que exista en aplicarlas y sobre todo en acatarlas.

Pero antes, y dentro de la pregunta, observemos dos hechos curiosos derivados del fenómeno inflacionista.

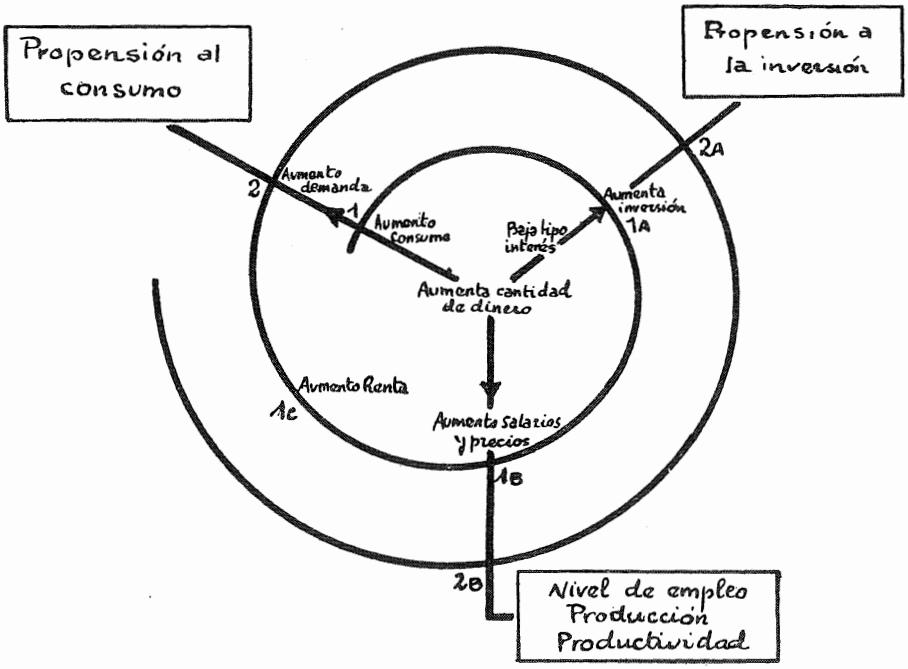
La espiral inflacionista. — El economista Fernández Romero representa gráficamente la inflación por medio de una espiral de cuyo centro

parten tres líneas rectas que representan las fuerzas latentes en toda situación económica:

a) La propensión al consumo.

b) La propensión a la inversión, y

c) Un nivel de empleo dado y una producción y productividad también dadas.



Se representan estos tres conjuntos de fuerzas por líneas rectas para indicar su consideración de constantes o casi constantes, siendo más compleja la última e influenciadas las dos primeras por los estados psicológicos de los sujetos económicos que les inclinan a consumir o invertir, según una serie de factores objetivos y subjetivos. Son estas fuerzas como tres espadas de Damocles suspendidas sobre el bramante en espiral de la inflación, que pueden cortar su desarrollo si pierden su inmovilidad y se manejan hábilmente.

Al observar la figura vemos que, al aumentar la cantidad de dinero — centro de la espiral — aumenta el consumo y la demanda (línea de pro-

pensión al consumo), pero por otra parte la abundancia de dinero o de crédito origina una baja del tipo de interés y ésta, estimula el aumento de las inversiones (línea de propensión a la inversión). Se inicia la marcha de la espiral en 1 para pasar a 1 A tanto por la baja del tipo de interés como porque el aumento de consumo de por sí estimula la inversión, y continúa hasta llegar a 1 B: Nivel de empleo, deteniendo el curso hasta rebasar el nivel de empleo y entonces surge el aumento de salario y precio y el aumento de Renta 1 C que provoca un salto de la espiral a 2, nuevo aumento de consumo o demanda, superior al que en principio puso en funcionamiento todo el mecanismo. Con ello la tendencia en espiral pasa de nuevo por los puntos 2 A y 2 B, pero cada vez más alejado del origen y funcionando a mayor velocidad.

La figura no tiene, pues, otra función que la de poner en evidencia los distintos factores o causas que como se ha visto influyen en la inflación y que según su fuerza u oportunismo pueden acelerar o retrasar la evolución de la espiral, muy especialmente si a la vista de tales causas los organismos económicos aplican las medidas necesarias para contrarrestarlas. Por ejemplo, al aumentar la inversión la inflación se detiene si tal aumento va acompañado de otro equivalente de la producción o del nivel de empleo.

El fenómeno de la bolsa española en 1957. — Es un hecho demostrado que en 1957, mientras la Bolsa en general ha experimentado una baja, el valor del oro en pesetas ha subido. Ella entraña una divergencia un tanto difícil, ya que hasta el momento el público había tomado como un axioma el que más o menos las acciones seguían el precio del oro, o sea el poder adquisitivo de la divisa. También es cierto que durante varios meses la Bolsa ha dado un rotundo mentís a la corriente inflacionista, ya que gracias a la "baja" con el mismo dinero se podían comprar al día siguiente más títulos que el día anterior, cosa que como fenómeno bursátil aislado no merece comentario especial, pero cuando se repite durante semanas y meses sí es digno de considerarse. A posteriori es fácil hablar de las posibles causas de este fenómeno y constatar los hechos que, indudablemente, han tenido influencia en la aparente contradicción, recogiendo aquí opiniones meramente "bursátiles", sin entrar en la entraña teórica del asunto:

Causas anteriores a 1957. — El alza posiblemente exagerada de 1956, llevó a muchos valores a rentabilidades casi nulas, basadas únicamente en la posibilidad de ampliaciones, con el consiguiente círculo vicioso de que los valores eran buenos porque las ampliaciones lo eran, y viceversa.

Esta alza fué consecuencia de la política seguida durante dicho período, unida a la tendencia mundial, así como también a la perspectiva de una mejor coyuntura, principalmente en el ramo industrial, debido al mayor poder adquisitivo momentáneo de un fuerte núcleo de población motivado por el alza oficial de los salarios, que tuvo lugar en noviembre de 1956.

Causas del mismo año 1957. — Se entra en dicho año con una fuerte tendencia alcista, con la presencia en Bolsa de personas que nunca habían acudido a la misma, por lo menos en renta variable, que es lo que da la tónica y casi el único movimiento real. Se exageran aún más los cambios máximos, y como consecuencia viene la baja, debida posiblemente a:

a) *Motivos puramente bursátiles:*

1. Un alza continuada que en el momento final toma un ritmo de progresión muy superior al normal, es muy frecuente que conduzca a una baja correctora.

2. Las fuertes ampliaciones de capital en compañías bien colocadas entre el público, hacen que éste se vea obligado a vender cupones de derecho al no tener capacidad para adquirir todo lo que en ampliación se le ofrece. Durante este año 1957, más que en los anteriores, las ampliaciones han sido soportadas por el ahorro.

3. La tendencia mundial de baja, que aún no teniendo influencia "directa" en las Bolsas españolas, sí la tiene indirecta.

b) *Otros motivos:*

1. La tendencia de una política netamente anunciada y definida como antiinflacionista, y refrendada por el discurso del Ministro de Hacienda de 21 de diciembre de 1957 ante el Pleno de las Cortes, sumada a la nueva política fiscal que, por lo menos momentáneamente, engendra una prevención, quizás ahora atenuada con la anunciada moratoria de Renta (tal como se reconoce en el brillante Estudio económico de reciente publicación por el Banco Central).

2. Las restricciones de créditos a particulares derivadas de las que a su vez el Banco de España ha decretado para la Banca privada.

3. La realización de partidas de Cartera de Bancos con la consiguiente repercusión en unas Bolsas que trabajan exclusivamente el mercado al contado, y por tanto, con una capacidad de maniobra limitada.

4. La condición de ser los títulos bursátiles los bienes de ahorro de más fácil realización en momentos de necesidad, no sólo por la mayor facilidad de mercado, sino también por su menor *categoría afectiva.*

5. Por último, el deseo de baja de Bolsa como instrumento político para sostener el poder adquisitivo de la peseta, al lograr que una cosa — las acciones — siguieran un curso contrario a los demás bienes de consumo. Y no cabe duda de que con ello se logró atemperar el ansia de ciertos sectores de desprenderse, bajo cualquier forma, de las mismas.

4. CÓMO SE COMBATE LA INFLACIÓN: *a*) MEDIDAS PREVENTIVAS. *b*) MEDIDAS COMBATIVAS PROPIAMENTE DICHAS. — La condición de "preventiva" o "combativa" nos la marca el momento elegido por los Gobiernos para la aplicación, en su caso, de las medidas antiinflacionistas, que por lo demás pueden diferir según sea el grado de intensidad de su aplicación, el ámbito de sus efectos, las causas que las motivan, la actitud de los Poderes Públicos, etc.

El Prof. GUAL VILLALBÍ en su obra *Política Monetaria...*, nos dice que existe una corriente, mejor dicho una conciencia oficial antiinflacionista. Una confirmación de tal aserto la tenemos en un manifiesto del Gobierno inglés, de 1941 que decía: "Las primeras vueltas a la espiral son pequeñas pero cada vuelta sucesiva es más amplia y los movimientos llegan a ser incontrolables. Cada uno se vuelve más pobre, las rentas nominales son irreales y el poder de compra disminuye por doquier. Estos son los pasos que conducen a la ruina financiera del país. Pero el Gobierno en lugar de proceder mediante órdenes e imponer arbitrarias medidas de restricción entiende que es asunto que toca a la posición económica de cada individuo y prefiere verse asistido por el público en su política, ya que en una comunidad viril el peligro nacional estimula a una resistencia organizada. Y por otro lado sería erróneo caer en la *deflación,* ya que, económicamente, ambas son indeseables. Lo que interesa es el equilibrio, es decir, la estabilidad en el poder adquisitivo de la moneda." A pesar de todo se hace imprescindible adoptar ciertas medidas y encauzar su aplicación de una manera oficial; lo que interesa — y de ahí la cita precedente — es que se cumplan por parte de todos con la mejor voluntad.

MEDIDAS PARA COMBATIR LA INFLACIÓN

a) PREVENTIVAS:

1. Adecuada política del crédito evitando excesivas facilidades bancarias que permiten la acumulación de stocks e inmovilizaciones desproporcionadas.

2. Aumento de la producción para evitar la subida de precios, tanto por la presión de la demanda como por el aumento de la rentabilidad, y por consiguiente, la mejora de los costes.

3. Eliminación de los déficits del presupuesto, que normalmente se cubren con emisiones de papel moneda.

Durante la última Guerra, por ejemplo, la mayoría de países evitaron la inflación echando mano de recursos político-económicos: estímulo al ahorro, racionamiento de los principales bienes de consumo, regulación de precios, etc. La naturaleza y eficacia de las medidas preventivas han de responder al carácter y extensión de las causas que pueden provocar inflación.

Cuando la espiral de la inflación se ha desarrollado ampliamente y ha producido ya sus efectos en los diversos sectores de la economía, las medidas toman forzosamente carácter combativo.

B) MEDIDAS COMBATIVAS:

a) *De origen monetario.* — 1. La prescripción, retirada o canje de billetes (reajuste monetario).

2. Elevación del tipo de descuento o redescuento (Política de descuento), que combate el uso del crédito por los particulares, pero hace más cara la producción y la restringe.

3. Elevación de porcentajes de la reserva metálica (aumento del encaje metálico).

4. Control riguroso del crédito, tanto en su aspecto cuantitativo como en el cualitativo.

5. Operaciones de "open market" o de mercado abierto, o bien con empréstitos voluntarios o forzosos.

6. Regulación de la Deuda Publica: retirando los Valores de la Cartera de los Bancos y colocándolos en Empresas de Inversiones no bancarias (Seguros y Cajas de Ahorros).

7. También constituye una buena medida la sobrevaluación del cambio de la moneda nacional en relación a las reservas extranjeras.

b) *De origen no monetario.* — 1. Disminución de los gastos públicos. Economizar gastos es siempre una buena práctica porque previene contra la necesidad de aumentar los Impuestos o acudir al crédito.

2. La política de los salarios, con la contención de las elevaciones.

3. Aumento de la producción y ajustes del rendimiento (productividad).

4. El control de precios, poniendo límite legal máximo.

5. El racionamiento, en casos extremos para procurar una distribución justa de ciertos artículos o primeras materias.

6. *El ahorro forzoso,* para absorber el dinero sobrante, ya que según A. H. HANSEN "son los ahorros de la masa los que se necesitan en caso de existir una amenaza de inflación". El propio JOHN MAYNARD KEYNES en su obra "How to pay for the war" propugna el ahorro obligatorio como un medio eficaz de combatir la inflación. En EE. UU. se dijo que durante la inflación los aumentos de salarios debían ingresarse forzosamente en cuentas de Ahorro. En Dinamarca, los sueldos superiores a 6.000 coronas debían ingresarse en una cuenta corriente de ahorro, etc.

7. Restricción de las ventas a plazos de bienes u objetos de precio elevado o de carácter suntuario: pisos, automóviles, maquinaria, etc., ya que para los artículos de uso personal y doméstico — por no citar otros — los plazos deben considerarse como un sistema de ventas que favorece la producción en serie y por lo tanto el abaratamiento de los artículos.

8. Política fiscal con impuestos progresivos, con la idea de absorber la moneda excedente.

Es necesario advertir que algunas de estas medidas son muy difíciles de aplicar porque la comunidad, en general, está conforme con luchar contra la inflación, pero no admite, en cambio, ninguna de las medidas que podrían emplearse para contenerla, y no las comprende ni colabora con su aplicación y posible éxito.

c) *Algunas medidas especiales adoptadas por algunos países para combatir la inflación.* — Sólo a título informativo relacionaremos algunas de las medidas adoptadas por los siguientes países:

EE. UU. — 1. Supresión de obstáculos para el desarrollo de la producción y aumento proporcional de los aprovisionamientos.

2. Reducción de los gastos del Estado que no fueren absolutamente precisos.

3. Política rígida en materia fiscal limitada por las necesidades de la producción, pero que asegurase al mismo tiempo el equilibrio presupuestario.

4. Revisión de la política oficial en materia de Deuda Pública.

5. Reducción obligatoria por el Federal Reserve Bank de los Créditos destinados a los consumidores.

Inglaterra. — En este país las más autorizadas opiniones de los Econo-

mistas, Banqueros y Hombres de la City señalaban como único camino "una rigurosa reducción del gasto público". El pasado año 1957, elevó el tipo de interés bancario al 7 % (no había existido un tipo tan alto desde 1920), pudiendo deducirse de ello, según crónica de Londres publicada por la Revista "Balance":

1.° Que Gran Bretaña no piensa devaluar.

2.° Que espera atraer con este alto interés, las divisas extranjeras.

3.° Que hará una suprema defensa de la Balanza de Pagos (denota un estado de inflación interna).

4.° A la elevación del interés sigue: restricción cuentas bancarias, inversiones públicas.

La solución dependerá tanto de las disposiciones técnicas del Gobierno como de la aceptación por parte del público de una situación que exige la cooperación de todos; sin ésta la carrera entre precios y salarios no podría ser contenida.

La batalla que se propone entablar Inglaterra consta de dos caras: Una de acción inmediata y de carácter exterior; y otra a más largo plazo, de orden interior.

Francia. — Conocedora de la materia echó mano de todos los recursos para contener la inflación (canje de billetes, aumento de producción, etc.) lo que se logró en parte debido a la ayuda americana. PFLIMLIN, en su lucha contra la inflación, dice: "Hay que desechar las importaciones y cubrir nuestras necesidades con un incremento de la producción propia." Propugna una serie de medidas de régimen fiscal para fortalecer los medios hacendísticos del país, porque con la disminución de divisas el ritmo de la inflación se acelera en una forma que podría convertirse en catastrófica. Se ha de seguir una política que se someta a estos objetivos:

1. Superar la etapa hacia el saneamiento de las finanzas públicas.

2. Proceder en un plazo límite, al reajuste de precios verdaderamente indispensable para la salvaguardia del fin u objetivo de las empresas, así como del empleo de los trabajadores. Y practicar en lo sucesivo una política estable de precios.

3. Restablecer, en un plazo dado, el equilibrio de las cuentas exteriores, llevando todos los esfuerzos hacia el mejoramiento de la "Balanza Comercial".

Grecia. — Ante las graves proporciones que adquiría la inflación se tomaron varias medidas:

a) Pagos superiores a 50.000 dragmas, obligatorios en cheques.

b) Creación de un Comité Consultivo para dictaminar sobre la concesión de créditos.

c) Medidas *extremas* y *arbitrarias:* Se proyectó obligar a las Sociedades anónimas a aumentar el 20 %, y a los Bancos el 10 % del capital, en beneficio del Estado, el cual podría vender los títulos para procurarse fondos.

Hay que ponerse un poco en guardia contra las medidas arbitrarias y efectistas, ya que a veces logran efectos contraproducentes. Por ejemplo, en Italia existió el proyecto — que afortunadamente quedó en tal — de gravar en un 25 % la plusvalía de las acciones, a pesar de estar provocada la misma por la depreciación monetaria.

Y, como punto final a esta parte teórica, digamos que hoy se habla ya de "*superinflación*", que viene a ser algo así como la última etapa de la espiral inflacionista, y que algunos han definido como "el momento en que la moneda corre a toda marcha hacia el cero, en el mercado de divisas".

La inflación en la microeconomía

Sucinto análisis de sus efectos. — Si al estructurar el guión del tema se consideró del mayor interés destinar la primera parte del mismo a ofrecer una visión de conjunto de la que hemos venido en llamar "teoría económica de la inflación" y que ha debido perfilarse en forma asaz esquemática en aras de una recomendable brevedad, no es menos cierto que en todo momento hemos tenido muy presente las consecuencias que tales teorías y sus aplicaciones en forma de medidas de política económica, podían tener en el desenvolvimiento y estabilidad de esta "unidad base" de la microeconomía que conocemos con el nombre de EMPRESA. Es por ello que destinamos esta segunda parte al análisis también sucinto, desde luego, pero abarcando quizás los puntos de mayor interés de los efectos que el fenómeno inflacionista produce en las empresas industriales y comerciales (con más amplitud en las primeras), puesto que en definitiva tales problemas han de interesar a la mayoría, y su simple planteamiento — no aspiramos a más — ha de dar lugar a estudios más profundos que permitan ofrecer soluciones viables a problemas de tanta enjundia como los que nos preocupan y que hasta el momento permanecen prácticamente insolubles.

1. EN EL COSTE Y PRECIO DE LOS ARTÍCULOS: FÓRMULA DE CHOLVIS. — Hoy es innegable que nadie discute el papel que desempeña la contabilidad interna o de costes dentro de la Economía de la Empresa, como es incuestionable que la gestión de la Empresa al planificar o programar su actividad comercial e industrial para un ejercicio ha de basarse de una manera muy firme en los costes de sus productos, ya que ellos serán en definitiva los que le darán la medida de sus posibilidades en el mercado de cara al consumidor y frente a la competencia y los que le obligarán en todo caso a pensar en nuevos procedimientos de fabricación o en la utilización de nuevos materiales.

Por otro lado, recordando la estructura del coste, sabemos que entre sus elementos componentes figuran los materiales, la mano de obra, las amortizaciones del equipo industrial y otras inmovilizaciones, los gastos de fabricación, el interés de las inversiones, etc. Pues bien, si, como se ha visto, la inflación produce inevitablemente un alza más o menos acentuada en todos los materiales, gastos de fabricación y bienes de uso en general, y las de estos últimos incide en el valor de reposición de los equipos industriales; si por otra parte, como consecuencia del alza de los precios se produce el reajuste de los salarios, y también la restricción de créditos y elevación del tipo de interés, es axiomático que al incrementarse cada uno de los factores del coste se aumentará la suma del coste en un importe equivalente a la suma de los distintos incrementos parciales.

Y como sea que la contabilidad descansa en la hipótesis de la estabilidad monetaria, es evidente que la inestabilidad en los costes que se produce como consecuencia de la inflación provoca una perturbación en la economía interna de las Empresas difícil de calibrar y que puede ser de por sí suficiente para anular la gestión más brillante si no se ponen en práctica medidas preventivas o de corrección del fenómeno inflacionista y que en las actuales circunstancias han de adquirir carta de naturaleza en la elaboración de los modelos contables que intenten plasmar la realidad económica de los procesos internos de la Empresa.

De ahí, pues, la necesidad de practicar una serie de "ajustes" en los costes de la Empresa, con el fin de situarlos a tono con la realidad del momento, y aunque el Prof. FERNÁNDEZ PIRLA ya nos habla en su obra *Teoría Económica de la Contabilidad,* de las "diferencias técnicas" y de las "diferencias económicas" que forzosamente se producen en toda contabilidad de costes a base de "standards" o de "presupuestos", de tan recomenda-

ble aplicación en épocas en que la "vigilancia" de los costes y de los precios se hace imprescindible dentro de la gestión de los negocios, queremos reproducir aquí unas fórmulas de CHOLVIS, conocido autor sudamericano, que intenta resolver el problema que nos ocupa, mediante unos sencillos cálculos de fácil aplicación en el terreno práctico:

Operando con una Empresa y datos imaginarios, el proceso del cálculo es el siguiente:

A) En época *normal,* el precio de venta se obtiene en función de los costes, gastos y del beneficio que se desea obtener:

$$PV = COSTE + \frac{Coste \times (\%\ Gastos + \%\ Beneficio\ Neto)}{100 - (\%\ Gastos + \%\ Beneficio\ Neto)} =$$

$$= 90 + \frac{90 \times (25 + 15)}{100 - (25 + 15)} = 150$$

Comprobación: PV = 150 ptas. — 22,50 (15 %) = 127,50 — 37,50 (25 %) = 90 (Coste).

B) En época de *inflación,* se efectuarán los siguientes ajustes sobre el precio de coste:

a) Por aumentos en el coste de reposición de las mercancías (A).

b) Por depreciación en el patrimonio (D).

c) Gastos y cargas explotación con la expansión que origina la depreciación monetaria (G).

d) Margen de beneficio satisfactorio (B).

transformándose la fórmula del siguiente modo:

$$PV = C + \frac{(\%\ A \times C)}{100} + \frac{C + \frac{(\%\ A \times C)}{100} \times (\%D + \%G + \%B)}{100 - (\%D + \%G + \%B)},$$

en la cual, siendo

% C = Coste de la mercancía = 50 ptas.
% A = 8 %
% D = 8 %
% G = 15 %
% B = 10 %

tendremos, $PV = 50 + \frac{8 \times 50}{100} + \frac{54 \times (8 \times 15 \times 10)}{100 - (8 \times 15 \times 10)} = 54 + \frac{54 \times 33}{100 - 33} =$

= 54 + 26,50 = 70,50 Ptas. PV. en período de inflación, siendo así que la mayor parte de estos datos nos son facilitados por la propia contabilidad de la Empresa (1).

2. EN LA AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO. — Admitida la existencia de la "inflación" es evidente que sus consecuencias para la Empresa no deben limitarse a los bienes de cambio y por tanto a los costes y precios de venta de sus artículos o productos, sino que paralelamente han de afectar a los demás grupos de bienes, entre ellos los llamados bienes de uso, valores inmovilizados o capital fijo de la Empresa, cuyos precios evolucionan en alza en plazos más o menos largos según la fuerza inflacionista.

Si recordamos que toda la técnica de la amortización del inmovilizado, descansa sobre dos premisas:

1.ª Repercutir en el precio de coste el importe del desgaste sufrido por las inmovilizaciones técnicas, y

2.ª Constituir un fondo suficiente para reponer en su día las inmovilizaciones que lo precisen, bien sea por el desgaste sufrido en su normal función productiva o bien por decretarlo así las leyes implacables de la obsolescencia, resulta que el aumento exagerado del precio de las máquinas, instalaciones, utillaje y otros bienes, por causa de la inflación, producirá un evidente desequilibrio en los dos valores supuestos anteriores, ya que el fondo de reposición será insuficiente y por lo tanto la parte alícuota del mismo que incide en el coste del producto no se ajustará a la realidad. Consecuencias: El beneficio teórico cargado en el producto será inferior al real porque llevará implícito el incremento sufrido por el porcentaje de amortizaciones que no se ha cargado en el coste y cuando llegue el momento más o menos lejano, según la clase de Empresa, de reponer el Inmovilizado, se constatará que los Fondos de amortización son notoriamente deficitarios y deberá elegir entre cubrir la diferencia con capitales propios u otros Fondos de distinta aplicación, o bien alargar indefinidamente el empleo de las inmovilizaciones técnicas cuya vida útil se da por fenecida. Desgraciadamente son muchas las Empresas españolas que han optado por este último camino con notorio perjuicio de su rentabilidad y del nivel industrial y productivo en general.

La solución propuesta por la Comisión de Normalización de Contabilidades de Francia, ha sido la de proceder a una reestimación del Inmovi-

(1) Ver CHOLVIS, *La inflación y los Balances,* pág. 124.

lizado, bien sea al finalizar cada Ejercicio — cosa harto difícil — o como mínimo cada trienio o quinquenio, estableciendo unos índices por clases de Inmovilizado y si es posible por grupos afines de Empresas, de manera que una vez reestimados los valores componentes del Activo Inmovilizado, nos quedaría un valor residual o actual, equivalente al valor de reposición fijado al Inmovilizado deducidas las depreciaciones calculadas hasta el momento.

Mientras no tuviera lugar una nueva reestimación la cuota de amortización anual sería igual al cociente de dividir el valor residual o actual antes mencionado por el número de años a transcurrir hasta el plazo de vida normal fijado para el Inmovilizado en cuestión. Quizás sea conveniente aclarar que el concepto de valor residual apuntado no coincide con el de algunos autores que lo emplean para designar el valor que corresponde a los bienes de uso al finalizar su vida útil en la Empresa.

EJEMPLO:

a) $$VR - Hvr = Var.$$

Siendo VR = Valor de reposición de los bienes inmovilizados; Hvr = Cuotas de amortización en función de los años de uso de dichos bienes; Var = Valor actual o residual de dichos bienes.

b) $$\frac{Var}{x} = Hvar.$$

Cuota de amortización a partir del momento actual y de acuerdo con *x* años que se calculan como vida útil a cada uno de los distintos bienes.

Cada vez que se establecieran en la Empresa nuevos valores de reposición de los bienes de uso de Activo deberían actualizarse los anteriores cálculos.

3. EN LA TESORERÍA DE LAS EMPRESAS. — Si hemos constatado que la inflación produce un incremento constante en los precios de los artículos debido al aumento de los costes internos de la Empresa, y hemos visto también que el problema de las amortizaciones es una consecuencia directa del aumento del valor de reposición supuesto al Inmovilizado, es lógico pensar que aún manteniendo un mismo nivel de actividad o de producción las necesidades de capital de la Empresa irán en aumento siguiendo un ritmo paralelo al de la inflación, o, si queremos decirlo en otras palabras,

el porcentaje de aumento de las necesidades de Tesorería de una Empresa (manteniendo el mismo volumen de negocio) será más o menos equivalente al porcentaje de depreciación sufrido por el signo monetario, y decimos más o menos, porque no hay identidad matemática al ser varios los factores que entran en juego: Situación de liquidez de la Empresa, índices de rotación, importancia de sus stocks, años de vida útil del inmovilizado, etc.

Un sencillo ejemplo nos permitirá demostrar el desequilibrio que la inflación puede producir en la estructura interna del Balance, comparando los balances quinquenales de una misma Empresa que ha mantenido un ritmo aproximado de actividad, con elementos de producción también similares y unos dividendos proporcionales al capital invertido en cada momento:

Sociedad "AXM'

	EJERCICIOS		
	1947	1952	1957
ACTIVO			
Disponible	190.850	132.680	63.311
Realizable	685.716	1.281.346	2.176.645
Inmovilizaciones	473.280	602.748	719.632
Cuentas corrientes. . . .	146.193	264.631	315.960
Cuentas varias	85.617	96.084	89.174
	1.581.656	2.377.489	3.364.722
PASIVO			
Capital	600.000	600.000	850.000
Fondo reserva	80.950	148.205	191.020
Fondo amortización . . .	102.391	217.380	292.649
Proveedores.	638.266	1.081.691	1.582.484
Crédito Banco	—	150 000	250.000
Cuentas varias	88.659	99.632	92.553
Resultados	71.390	80.581	106.016
	1.581.656	2.377.489	3.364.722

Sin entrar a fondo en el análisis comparativo de estos balances, ya que ello nos apartaría del tema, destaquemos solamente que para una actividad similar las existencias de mercaderías, curso de fabricación y productos elaborados se han multiplicado con exceso, el mismo inmovilizado, ha-

bida cuenta las amortizaciones practicadas, nos cuesta más del doble debido a las reposiciones que ha sido imprescindible efectuar; el capital propio se ha tenido que incrementar algo, pero ha mantenido un nivel de rentabilidad similar, mientras que la financiación ajena ha aumentado extraordinariamente rompiendo el equilibrio que existía con la financiación propia y disminuyendo automáticamente la capacidad de crédito y de compra de la Empresa. A todo ello la Tesorería aparece cada vez más exigua, no sólo en cifras absolutas sino mayormente si se compara con las necesidades cada día crecientes del negocio.

No es de extrañar que nos preocupemos de la situación de liquidez de las Empresas, ya que aparte de la importancia que en sí encierra la cuestión para la propia Empresa, como problema económico goza de una jerarquía preponderante en la "nueva economía" y muy especialmente desde que KEYNES se manifestó partidario de invertir los capitales disponibles en mercancías o activos fácilmente realizables, con preferencia a las inversiones en Activos fijos.

PRADOS ARRARTE, en su documentada obra *Inflación y desarrollo económico,* de reciente aparición, se ocupa en su capítulo V del problema de la liquidez y señala que en el Conjunto de la Muestra de las Sociedades Anónimas Chilenas que ha tomado como base de su estudio, el índice de liquidez sufre un empeoramiento puesto que del 98,3 % en 1938, pasa al 71,1 % en 1952 con las naturales dificultades de Tesorería que se compensan con un endeudamiento creciente para equilibrar los cobros y pagos. En su consecuencia, a medida que disminuía la liquidez las Empresas se han visto obligadas a elevar el valor de sus productos para cubrir en parte el desequilibrio y han fomentado con ello la inflación.

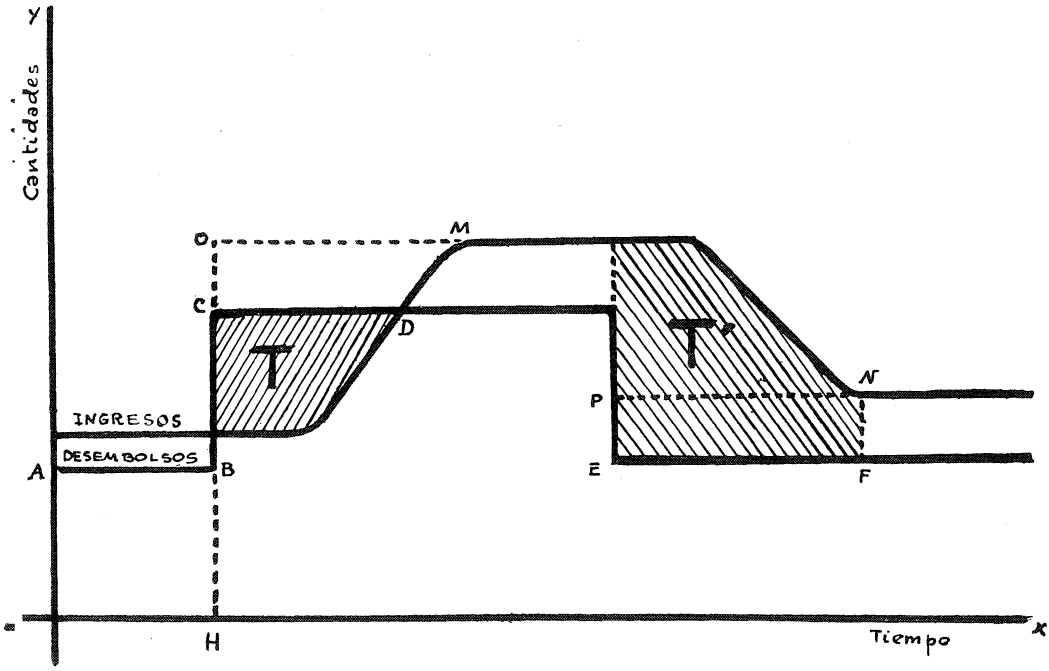
Es interesante también el trabajo del francés A. SIMONNET destacando la conveniencia de vigilar en toda Empresa el Fondo de movimiento o capital circulante que se calcula en función de su "período medio de maduración" y cuya curva generalmente ascendente debe guardar proporción con el volumen de operaciones previsto. Pues bien, en las épocas de inflación la proporción necesaria se rompe y se aumenta el Fondo o Capital Circulante sin que exista incremento de la actividad real, es decir, de la producción. En el gráfico siguiente el propio SIMONNET demuestra la certeza de su afirmación.

En la empresa "X", el promedio de los *desembolsos* representado por la abscisa AB, sufre un cambio brusco en el día H y pasa al promedio CD.

Los *ingresos* siguen una evolución más lenta hasta estabilizarse en M.

Durante este período el déficit lo cubre la *Tesorería* de la Empresa (T), junto con los beneficios que quedan absorbidos en la Empresa (Zona COM).

Si por el contrario, durante el signo inflacionista se llegaran a reducir



las actividades y los desembolsos, pasando éstos a la abscisa EF, como sea que los Ingresos no disminuirían tan rápidamente se produciría un excedente (T') en la Tesorería de la Empresa.

La realidad es que, en la mayoría de Empresas, junto al proceso normal de crecimiento y expansión debe hacerse frente al fenómeno inflacionista y ello produce un déficit de *Tesorería* en las Empresas, cuyas consecuencias, a largo plazo, son difíciles de prever.

4. EN LOS RESULTADOS ECONÓMICOS: ¿BENEFICIO REAL O BENEFICIO FICTICIO? — Es evidente que la inflación no sólo repercute en los costes y los precios, en las amortizaciones o en la Tesorería de las Empresas, sino que además, como es lógico, influye de manera decisiva en sus resul-

tados económicos. Según ALBERTO ARÉVALO, la inflación crea problemas en materia de Inventarios y Balances, perturba la apreciación cuantitativa del patrimonio y la determinación del rédito de las Empresas.

La mayor dificultad surge de la propia contabilidad. Si a nadie se le ocurre incluir en un Balance una partida expresada en Pesetas al lado de otra en $, o bien una cantidad en moneda oro en medio de las demás representadas por la moneda de curso legal, ¿cómo es posible — pregunta PIQUÉ BATLLE en su obra *La ficción de los grandes beneficios,* que no nos sorprenda ver en un Balance una máquina inventariada por su valor de coste de hace tres años de 100.000 Ptas. al lado de otra idéntica pero recién comprada que está contabilizada por 160.000 Ptas., o bien un inmueble que figura por su coste de 1.100.000 cuando todos sabemos que hoy vale 5.000.000, al lado de unas mercancías compradas ahora y contabilizadas a su coste de 500.000 Ptas. siendo así que hace unos años (exactamente los mismos que compramos el inmueble) dichas mercancías costaban 125.000 y figuraban entonces en el Inventario por dicho valor? ¿Por qué no puede seguirse el mismo criterio con el inmueble que con las mercancías? ¿Por qué han de coexistir en el Balance partidas, unas ficticias que responden a un valor que no es el de hoy, y otras reales apreciadas en su valor actual? ¿Por qué el Estado no hace posible, fiscalmente, las soluciones aportadas por los técnicos en contabilidad para resolver o cuando menos mitigar este pavoroso problema?

Las preguntas quedan, por ahora, con sus interrogantes en alto, y el único recurso que nos queda es el de volver sobre la cuestión que se debate, insistiendo en que la inflación al provocar el desequilibrio, en la estructura patrimonial de la Empresa expresada en la única forma viable cual es la del signo monetario de curso legal, acaba de complicar el de por sí espinoso y trascendental problema de la determinación de los beneficios empresariales.

Apuntemos sólo algunos casos: si los precios suben las existencias de primeras materias y las de productos fabricados sufrirán una revalorización que dará pie a unos beneficios ficticios; si las amortizaciones se calculan partiendo del coste del activo fijo, las cuotas no alcanzarán a cubrir la futura reposición y por lo tanto los beneficios teóricos obtenidos en la venta de los productos serán superiores a los reales; si la situación de liquidez disminuye quiere decir que las Sociedades son cada día más "pobres" aunque sus beneficios vayan en aumento, etc.

Pero además los peligros que entraña el espejismo de los grandes beneficios en épocas de prosperidad inflacionista son enormes:

1.° Repercuten en la cotización de las acciones, que suben en proporciones fuertes y disminuyen notablemente la rentabilidad real de los títulos.

2.° Provocan la aplicación de impuestos sobre beneficios extraordinarios, que como observa J. R. HICKS "en los momentos álgidos de la inflación dejan de ser un impuesto sobre los beneficios para convertirse en un Impuesto sobre el Capital", ya que los beneficios calculados por los procedimientos contables ordinarios, están incrementados por la inflación, en cantidad que, económicamente consideradas, son capital en vez de beneficios, y por lo tanto el impuesto sobre beneficios extraordinarios tiene el carácter de una *leva de capitales*.

3.° Hacen que el accionista acepte más resignadamente las ampliaciones de capital que periódicamente se le presentan para cubrir las necesidades cada día crecientes de las Empresas, sin darse cuenta que en muchos casos los dividendos activos apenas si alcanzan a cubrir el importe de lo dividendos pasivos; en efecto, el propio PRADOS ARRARTE, en la obra citada, destaca en la Tabla n.° 15, que en el Conjunto de la Muestra estudiada, durante el cuatrienio 1949-52, "*los accionistas devolvieron a las empresas, sumas mayores que las obtenidas de las mismas*", ahorrando, como clase social por tanto, más del 100 % de los ingresos obtenidos en su participación en la propiedad de las Empresas:

Años	Ingreso bruto accionista	Ahorro del accionista	% de este ahorro sobre el ingreso bruto del accionista
	(Cifras expresadas en millones de pesos papel)		
1949	5.176,3	5.448,3	105,2
1950	4.586,2	5.010,-	109,2
1951	10.677,1	9.608,9	90,-
1952	17.210,-	17.611,3	102,3

También en España, según datos obtenidos de la Agenda Financiera del Banco de Bilbao (edición de 1957) las ampliaciones de Capital sobrepasaron a los beneficios repartidos durante el Ejercicio de 1956, en las Empresas siguientes, que hemos tomado para este ejemplo:

Nombre de la Sociedad	Importe de la ampliación	Dividendos Activos
	(Cifras expresadas en millones de pesetas)	
Banco Español de Crédito .	71.874,—	67.385,—
Iberduero	513.333,—	217.700,—
Sevillana de Electricidad. .	316.667,—	88.529,—
Saltos del Sil	300.000,—	82.500,—
S. A. Cros	372.000,—	59.150,—
Cementos Asland	81.200,—	14.247,—
Dragados y Construcciones .	19.500,—	10.285,—
Tabacos de Filipinas . . .	37.591,—	11.722,—

CONCLUSIONES

CÓMO ACTUAR CONTRA LA INFLACIÓN EN ESPAÑA. — Al llegar a esta última parte el conferenciante, no tiene otra salida honesta que la de exponer sus propios puntos de vista, aún a riesgo de que su aportación quede notoriamente paliada por el inevitable contraste con las ideas y principios de los "maestros" de la Ciencia Económica, que nos han servido de soporte para la sistematización teórica del concepto primero y para el análisis de las consecuencias y problemas derivados del fenómeno, después.

Ha quedado claramente demostrado que vivimos en una era inflacionista y que todos los Gobiernos están de acuerdo en luchar contra la inflación, dictando medidas encaminadas al logro de tal objetivo. España, no podía ser una excepción ni en lo uno ni en lo otro y estas conclusiones van a referirse a algunas de las medidas que — en nuestra opinión — podrían colaborar eficazmente en la decidida política antiinflacionista que como se ha dicho practica nuestro actual Gobierno.

A) *En la esfera privada*

1. PRODUCTIVIDAD: ENERGÍA ELÉCTRICA. PRIMERAS MATERIAS. PROBLEMA LABORAL. — ¡Productividad!, esta palabra mágica que no es más que una versión moderna de la clásica ley económica del "mínimo esfuerzo" — producir más y a mejores precios con los mismos elementos e inversiones —, y en pos de cuya meta se lanzan con frenesí toda clase de em-

presarios privados y públicos, constituyendo sin lugar a dudas el antibiótico por excelencia contra la inflación al perseguir dos objetivos fundamentalmente antiinflacionistas: rebajar los precios y automáticamente aumentar el poder adquisitivo de la moneda.

El llamado "milagro" alemán, y la espléndida, brillante e inesperada situación económica de postguerra de este gran pueblo trabajador y disciplinado por excelencia, sabe lo mucho que le debe a la *productividad*... ¡sin olvidar desde luego los $ U. S. A.!, que colocamos no obstante en los últimos años en un discreto segundo término.

Pues bien, también nosotros hace algún tiempo — por desgracia no mucho — que hemos empezado a ver con claridad el poder de la "productividad" y nos hemos lanzado decididos a su conquista un poco desordenadamente — con nuestro estilo clásico — contando con el apoyo y la protección oficial, ya que el Estado ha desarrollado (con mayor retraso todavía) una labor que se intensifica cada día a favor del incremento de lo que podríamos llamar "nivel de productividad nacional".

Todo ello muy loable, y no creo que haya nadie que se atreva a discutir las ventajas que esta tendencia ha de reportar a nuestra economía, sobre todo si se logran coordinar los esfuerzos dispersos. Pero no queremos ni podemos dejar pasar la oportunidad de llamar la atención sobre unos puntos que nadie ignora, pero que se tratan aisladamente y bajo un prisma particular sin ligarlos con el eje central del problema. En definitiva: creemos que es imposible alcanzar un nivel sino óptimo cuando menos satisfactorio en el campo de la productividad, sin despejar previa o simultáneamente las incógnitas del trinomio siguiente:

a) *El problema nacional de la energía eléctrica,* indudablemente mejorado pero no resuelto todavía de un modo definitivo.

No nos atrevemos a exponerles — para no fomentar los complejos — unos datos estadísticos entresacados del Boletín del "Instituto di Economía delle Fonti di Energia" de Milán, que acabamos de recibir, y que entre otros datos destaca la producción global de energía eléctrica y el consumo en Kw, por habitante y año en Italia, país que como sabemos tiene una estructura geográfica similar a la nuestra y un régimen de lluvias bastante parecido.

b) Es necesario asegurar el *normal suministro de las primeras materias* consideradas como básicas (acero, algodón, petróleo, carbón, productos químicos, etc.) tanto para asegurar una continuidad en la calidad,

como para evitar las elevaciones injustificadas de precios, los intermediarios advenedizos, los acaparamientos indebidos, o los paros funestos dentro del ciclo productivo.

c) El acuciante y al parecer "intocable" problema de la *cuestión* laboral, que ya fué abordado por los Ministros del ramo, saliente y entrante, en ocasión del último relevo ministerial, pero que ha vuelto a quedar sumido en un profundo letargo: nos referimos a la piedra angular de la productividad: el rendimiento de los obreros, que debe ir acompañado, naturalmente, del salario mínimo vital.

2. AUTOFINANCIACIÓN. CONTROL DE INVERSIONES. — El simple enunciado evita casi el comentario. Con la "autofinanciación" se pretende conseguir el ahorro forzoso del accionista de las Empresas, evitando así la "entrada" en el mercado del dinero de fuertes sumas procedentes del pago de dividendos activos exagerados.

La formación voluntaria de Fondos de Reservas especiales, además de reforzar la estructura financiera de la Empresa, constituye uno de los mejores medios para compensar los efectos de la depreciación monetaria sobre los valores del Activo fijo, con vistas a su inevitable reposición. Para que el resultado fuera definitivo, sólo haría falta completar la medida con la exención tributaria y la repercusión en los precios de coste.

El control de inversiones propugna la austeridad en los negocios. No es posible clamar contra el gasto público y hacer en las Empresas inversiones improductivas, o bien construir una fábrica de nueva planta contando sólo con el dinero de los Bancos.

Nadie discute la importancia decisiva que tiene para la gestión de la Empresa (privada o pública) el acierto y la mesura en materia de inversiones, pero por si existiere alguna duda, bastará señalar que de todos los negocios que pasan apuros económicos o que llegan a un estado de anormalidad comercial, menos del 25 % lo deben a crisis de venta, a la competencia, a la falta de un margen decente de beneficios o a la acción fiscal, y más del 75 % deben buscar la causa en una mala política de inversiones. Sumando las malas inversiones que se ven, junto con las que quedan disimuladas dentro de las empresas prósperas o de aquellas otras Empresas que no tienen accionistas, constituyen una enorme masa de dinero gastado indebidamente, que coadyuva a la espiral inflacionista.

3. UNIFICACIÓN DE LAS NORMAS CONTABLES ANTIINFLACIONISTAS. — No sé si un poco contagiado por el tema, pero la verdad es que me doy cuenta

de que he elaborado un guión de unas dimensiones auténticamente inflacionistas. Ahí es nada, querer meter en un subepígrafe de las conclusiones una cuestión que, desde hace muchos años, es de las que mayor literatura ha producido en el campo de la ciencia contable.

Limitémonos, pues, a constatar que los procedimientos de contabilidad en moneda oro u otros similares han caído en desuso, en primer lugar porque el oro no circula libremente como moneda, y además, porque también sufre oscilaciones en su cotización.

Muy conveniente sería lograr una unificación en el léxico y en la planificación contable, referidos a los problemas inflacionistas, unificación que podría ampliarse a los criterios de valoración y amortización que toman por base la reposición, a la denominación de las llamadas reservas especiales con carácter marcadamente antiinflacionista; y con propósitos más ambiciosos, quizás se podrían lograr estadísticas e índices oficiales para reestimación de Activos, aunque sólo sirviera de momento para confeccionar los Balances económicos de las Empresas.

B) *En la esfera pública*

1. El mecanismo tributario: Objetivos de la reforma fiscal. — Si no hubiera quedado suficientemente aclarada la postura antiinflacionista del Gobierno bastaría la reforma tributaria de 26 de diciembre de 1957 para confirmarla, ya que en ella se destacan tres claras medidas de tipo combativo:

1.ª Reducción del gasto público.

2.ª Atención de las necesidades del Estado, en lo posible, por vía de imposición normal, evitando la emisión de Empréstitos extraordinarios, que suponen siempre un incremento del signo inflacionista.

3.ª Sustracción de tales cantidades al consumo, reduciendo en consecuencia la capacidad de compra para determinados artículos llamados de lujo.

Loable es pues la intención de la reforma tributaria en el campo económico y deseamos sinceramente que tales intenciones se conviertan pronto en positivas y auténticas realidades. Pero... aunque sea de pasada, séanos permitido disentir, en cambio, con el aspecto técnico de la reforma, coincidiendo con el criterio expuesto por el Banco Central en el Estudio Económico de 1957: "en lugar de la dispersión tributaria que ahora se

origina, el sistema fiscal español está necesitado, por el contrario, de una unificación. Se producen en él superposiciones de tributos que originan fenómenos inconvenientes de doble tributación interna y de injusticia tributaria. Una vez emprendido el camino de la dispersión por la Administración, la tendencia será la proliferación de gravámenes, sin estudiar en absoluto su incidencia sobre la vida económica, y no se limitarán las actividades del sector público a las que razonablemente podrían financiarse en cada momento con unos tributos básicos ordenados y de sencilla recaudación" (pág. 114). Esta dispersión tributaria ha afectado, en especial, a la tradicional Contribución de Utilidades de tanta raigambre en nuestro sistema, que no guarda concordancia con los objetivos fiscales de la Reforma, y por ello hace pensar en el recrudecimiento de los problemas de esa doble tributación.

Por otra parte, una vez más se ha hecho sentir la falta de un sistema organizado de contabilidad nacional y de estadísticas auténticas que proporcione al Estado datos adecuados para la política financiera que desea realizar, y una vez más, al igual que en Presupuestos anteriores, se ha tenido que proceder un poco a ciegas, sin elementos de juicio suficientes para orientarse, tanto en la determinación de los ingresos como de los gastos públicos.

2. Gastos públicos. Deuda pública. Circulación fiduciaria. — Tal como está indicado en el párrafo anterior, la reducción del gasto público constituye uno de los objetivos de la reforma tributaria. Ahora bien, con los gastos públicos ocurre un fenómeno harto curioso: la gente de sorprende ante algunas partidas de diez guarismos del presupuesto de gasto y en especial las de los Ministerios del Ejército, Marina, Aire, Gobernación, etc., pero estas mismas personas serían las primeras en dolerse como buenos patriotas y en criticar como buenos españoles, si ante la alevosa acción de Sidi-Ifni, pongamos por caso, no hubiéramos contado con un Ejército, una Aviación y una Marina, debidamente equipados y en condiciones de entrenamiento para hacer frente a cualquier agresión; tampoco se dan cuenta quizás que la paz y seguridad interior cuesta mucho dinero, como cuesta dinero arreglar las carreteras nacionales, luchar contra la plaga del analfabetismo, crear Universidades laborales, fomentar las enseñanzas técnicas, mantener con decoro nuestras representaciones diplomáticas en el extranjero y en los organismos internacionales, y en suma todas aquellas cosas que como ciudadanos aceptamos como nor-

males y necesarias, sin detenernos a pensar que para el Estado suponen un gasto y que para cubrirlos es necesario recaudar impuestos.

Y que conste que el problema no es nacional. En los EE. UU., por ejemplo, se operó hace un par de años una reducción en los fabulosos presupuestos de "guerra", medida que fué extraordinariamente celebrada por el partido político gobernante y por gran parte de la opinión pública. Ahora, cuando la U.R.S.S. lanzó su "Sputnick I" nadie se acordó de la reducción de los presupuestos y sólo se habló de imprevisiones, de pérdida de prestigio, etc. y una ola de pesimismo se ciñó sobre ese gran país.

Respecto a la DEUDA PÚBLICA, la rebaja de sus emisiones es evidente; aclaremos: no es que se rebaje el saldo existente a primeros de año, sino que lo que ocurre es que las emisiones de Deuda Pública de 1958 serán 6.000 millones de pesetas inferiores a las de 1956; o sea que, frente a los 18.000 millones de pesetas emitidos por el sector público en 1956, que constituyeron un esencial factor inflacionario, se reducen ahora en 1958 a 11.910 millones, cifras que, además, no deben ser objeto de una comparación simple, sino que deberíamos corregir la cifra de 1958 en función de las diferencias entre los niveles de precios de ambos años, lo que contribuiría a resaltar la reducción operada.

En cuanto a la CIRCULACIÓN FIDUCIARIA, el ritmo de aumento experimentado ha sido normal, con una ligera tónica restrictiva en 1957 en comparación al año anterior. La cifra total de circulación fiduciaria, que se eleva a unos 66.000 millones de pesetas en 31 de diciembre de 1957, constituye una de las más bajas de Europa en relación al número de habitantes ya que corresponden 2.200 pesetas por habitante, aproximadamente.

Deliberadamente hemos omitido consignar en el guión las medidas de tipo monetario, por su coincidencia con las expuestas al tratar de la teoría general y además porque ya son de aplicación en España, a través de la acción que desarrolla el Ministerio de Hacienda y que el propio Ministro explicó en su notable discurso de 21 de diciembre, último (elevación del tipo de descuento, fijación de límites de redescuento a los distintos Bancos privados, instrucciones a la Banca privada respecto a la restricción de créditos).

3. UNA MEDIDA REVOLUCIONARIA: SUS POSIBLES REPERCUSIONES EN LA BOLSA. — El adjetivo habrá llamado la atención a algunos, contábamos con ello, si bien para nosotros revolucionario tiene un significado más restringido dentro del ámbito en que vamos a desarrollar nuestra idea, revolucio-

naria no obstante, al ser opuesta a las normas jurídico-legales actualmente en vigor.

Aclaremos previamente que se ha hablado mucho de las revalorizaciones de los Activos e incluso en la reciente Reforma Fiscal se concede beligerancia al problema, si bien después se elige otro procedimiento que en modo alguno elimina la cuestión candente creada por la desvalorización monetaria en los patrimonios de las Empresas, y sí lo único que hace es mitigarlo o reducirlo, ¡ah!, siempre que existan beneficios del 6 por 100 como mínimo. Por lo visto, considera el legislador que cuando una empresa no gana el 6 %, o pierde dinero, la inflación le hace la cortesía de pasar de largo.

Pues bien, a nosotros se nos ha ocurrido insistir en la Revalorización de los Activos, aplicable en principio a las Sociedades Anónimas de capital superior a cinco millones de pesetas, para después según los resultados prácticos, hacer extensiva la medida a todas las Empresas. Las condiciones requeridas serían las siguientes:

1.ª Se exigiría el Balance fiscal de la Sociedad, cerrado en 31 de diciembre último, acompañado de un Balance económico de igual fecha, firmado por un Censor Jurado de Cuentas o un Titular Mercantil; de un detalle de las Inmovilizaciones, avalado por un técnico titulado, y de una relación de las deudas financieras de la Sociedad cuyo origen fuera superior al año de plazo.

2.ª Se autorizarían las revalorizaciones de Activos Fijos, con la salvedad para las maquinarias e instalaciones de que la reestimación se haría en función de sus posibilidades productivas y el número de años de vida útil, y que además se establecería la debida compensación por deudas a largo plazo si las mismas tuvieran alguna relación con las Inmovilizaciones en cuestión. Por ejemplo, si la revalorización de un Activo es del orden de 25.000.000 y existieran deudas en la Sociedad (Empréstito de Obligaciones) por un valor de 5.000.000, en vez de revalorizar también las deudas, lo que crearía un complicado problema jurídico, se compensaría dicha cifra con la del Activo y sólo se admitiría una revalorización de 20.000.000 de Pesetas.

3.ª Aprobado el expediente de revalorización, y por tanto concretada la cifra, se procedería en la siguiente forma:

A) Se emitiría un número *X* de acciones a la par, equivalentes a la revalorización operada, y se entregarían liberadas a los accionistas proporcionalmente al número de títulos que cada uno tuviera en propiedad.

B) Automáticamente, las acciones de las Sociedades revalorizadas iniciarían una baja en sus cotizaciones, a tenor con la operación financiera realizada, estableciéndose un mayor equilibrio entre los patrimonios de las Sociedades y la cotización de sus títulos.

C) Podría aplicarse un pequeño impuesto sobre las ampliaciones de capital que siendo del orden del 5 %, por ejemplo, sería fácilmente soportado bien por el accionista o al 50 % con la Sociedad, y supondría una recaudación para el Tesoro de unos cuantos millones de pesetas.

Independientemente, se liquidarían todos los Impuestos normales (Derechos Reales, Timbre, Registro, Emisión, etc.), lo que representaría otra recaudación importante.

La idea, creo que desde el punto de vista bursátil, sería bien acogida, ya que permitiría el acceso a las Compañías de primer orden a muchos pequeños inversores que temen los cambios de 700 y 1.000 por 100. Volveríamos a una más real rentabilidad, y no haríamos con ello más que seguir, aunque de otra forma, la tendencia de muchas Bolsas extranjeras de tener títulos de moderado valor efectivo, en especial las americanas (en los EE. UU. se obliga, en algunos casos, a las Compañías a desdoblar las acciones cuando su valor efectivo sobrepasa por ejemplo los 100 $ u otra cantidad preestablecida).

Todo ello, además de la gran ventaja que para las Empresas supondría el conocer el valor real de sus inversiones, sus anualidades de amortización y sus verdaderos precios de coste. El Estado, por otro lado, no saldría perjudicado, ya que aparte de los impuestos indicados, la nueva Reforma anula el sistema de tributación proporcional al importe de los capitales.

Por último, los efectos antiinflacionistas de orden psicológico serían extraordinarios, ya que la BAJA general que experimenta la Bolsa crearía un estado de opinión favorable a la tendencia defendida por el Gobierno.

* * *

Y, para terminar, reconozcamos que vivimos en una época de grandes convulsiones, de las que lo económico no podía escapar. La trascendencia de los problemas que hemos planteado es tal que pretender ignorarlos sería negar la propia evidencia. Es necesario, pues, superar estos últimos peldaños que nos faltan para alcanzar nuestra mayoría de edad económica, y se imponen para ello fuertes sacrificios por parte de todos.

NUEVAS TENDENCIAS HACIA LA UNIDAD ECONÓMICA DE EUROPA

Conferencia pronunciada en la Academia el día 30 de enero de 1958, por el ILMO. SR. D. MANUEL FUENTES IRUROZQUI, *Académico Correspondiente*

PRELIMINAR

Es de general conocimiento, gracias a la difusión que obtienen hoy en día las noticias económicas y al amplio espacio que les dedican los periódicos y las informaciones radiadas, que uno de los problemas más interesantes del mundo moderno es la interdependencia que los diversos países, qué las diversas partes del mundo, que las zonas más alejadas del planeta, mantienen con no importa cuál otra región del orbe.

Las relaciones entre países y continentes a partir de la Era de la revolución industrial y en particular desde el impulso enorme conseguido por los nuevos medios de transporte y comunicaciones, se han multiplicado en un grado tal que cualquier modificación importante que se suscite en un punto cualquiera del planeta, sea en los precios, en los cambios, en el consumo o en cualquier otro de los factores del mecanismo de la Economía, deja notar sus repercusiones con una vivacidad, ejerciendo una influencia tan grande, como posiblemente no se podría haber conseguido hace muy pocos años.

Esto demuestra un hecho innegable: la realidad, se quiera o no se quiera, de una solidaridad económica más fuerte, más estrecha y más amplia que nunca y que, aunque no sea del todo completa por encontrarse limitada por los obstáculos artificiales que no sólo persisten, sino que incluso, como contrapartida en muchos casos, se han agudizado, tiende a facilitar una unidad que si no se produce totalmente, por lo menos nadie puede negar que queda consignada en lo que los economistas denominan una tendencia.

La economía moderna precisamente se caracteriza, diferenciándose de la de otro tiempo cualquiera, porque tiene que ser examinada en su conjunto, ya que las economías fragmentarias no son sino agregaciones muy influenciadas por la totalidad de la economía mundial. Si esto ocurre en el conjunto de la economía mundial, júzguese hasta qué extremo las economías subordinadas en cuanto a elementos subjetivos y objetivos por localizarse en zonas concretas tenderán a constituir unidades homogéneas, pugnando por encima de nacionalismos y viejos principios y convirtiéndose en posibles realidades de tipo material lo que unas veces fuera ambición de carácter político y en otras ocasiones repulsa superada por la fuerza inamovible de los hechos hacia una integración que, barriendo fronteras, conduzca de la mano a una más amplia comunidad de intereses que vincule a cada una de las economías parciales a un conjunto por lo menos de zonas necesarias para que los mercados de consumo se amplíen y para que la productividad, es decir, el rendimiento productivo, deje sentir una influencia suficiente para justificar los sacrificios que impone en la producción, tanto agrícola como industrial.

De entre todas las zonas del mundo que vienen sintiendo con mayor necesidad la conveniencia de proceder a la constitución de comunidades supranacionales, es Europa, seguramente por su más alto nivel de cultura y por otras razones que luego se estudiarán, la que está efectuando un mayor esfuerzo y desplegando mayores energías para conseguir el establecimiento de una comunidad económica de intereses recíprocos.

El problema en Europa no se plantea ahora por vez primera. Los antecedentes históricos son de todos conocidos. La atomización política de un continente reducido que, pese a los obstáculos naturales existentes, goza, en cambio, de medios de comunicación que facilitan el acortamiento de distancias, hace mucho tiempo que viene sintiéndose. Los estudios para una unidad europea, la conveniencia de erigir frente a otras áreas regionales del mundo la idea europeísta, se inició tímidamente en el siglo pasado, pero es justamente al final de la Guerra Mundial número uno cuando se plantea la creación de Paneuropa, de la que fué paladín el conde húngaro Coudenove-Kalergui. Tras la idea de Paneuropa vino la de la Federación europea, y fueron líderes de aquélla personalidades relevantes como Briand y Stressemann que, superando los rencores entre las viejas rivales Francia-Alemania, llevaron al seno de la Sociedad de las Naciones en el organismo pacifista de Ginebra el realismo de la conveniencia de una Eu-

ropa unida como antípoda de la Europa en rencillas y escindida que sólo conducía a una reducción constante de su posible nivel tanto en el orden espiritual como en el político y, concretamente, en el económico. Algunas, viejas hoy ya, reliquias del esfuerzo de estos iniciadores, pioneros de la Europa de mañana, quedaron en el mundo de nuestra juventud, que es la Europa entre las dos guerras. Los Acuerdos de Ouchy, la Conferencia de Stressa, la Convención de Oslo y hasta la unión aduanera belgo-luxemburguesa y Congo, son botones de muestra de una empequeñecida idea que nació para ser gigante y sin lograr su condición se mantuvo en límites de extremada modestia, pero que a pesar de todo rindió frutos, aunque ínfimos, significativos de que el árbol de la colaboración tenía prendidas sus raíces en el terreno de una unidad deseada bien que entorpecida por falta de ambiente y por el peso de la tradición y de una historia que en Europa, cuna de la civilización occidental pero también solar de la mayoría de las pugnas que recuerda nuestra Historia, ejerce una influencia que si en lo cultural es manifiestamente buena, en lo económico está resultando un lastre de difícil echazón por la borda de nuestros prejuicios.

¿Qué se entiende por Europa?

¿Qué es Europa? Para llegar a definir y decidir la conveniencia de que Europa se integre en una unidad, si no total, sí siquiera de principio, en el orden económico, lo primero que nos conviene es delimitar qué es Europa, qué puede entenderse por Europa; dar a conocer y conseguir establecer para nosotros mismos los límites de lo que debe entenderse por economía europea, es decir, por economía de lo que aún está por decidir como constitutivo de un ente conocido con el nombre de Europa, que, naturalmente, no es el "chibolete" de que hablaba Unamuno.

Europa, en efecto, no es sólo una noción racial, ni siquiera una unidad de tradición histórica. Es, sin embargo, una noción que a la vez participa de lo geográfico y de lo espiritual. Geográficamente, es la tierra que se extiende entre el Mediterráneo y el Océano Atlántico y que desde el vértice de unión de ambos mares va penetrando hacia el centro del Continente para encontrarse con las barreras de las llanuras de Rusia, comprendiendo al presente los territorios situados al oeste de lo que denominamos genéricamente mundo asiático. Límites, como se ve convencionales, ya que a medida que se va uno alejando de la línea divi-

soria, las características físicas del suelo, el clima, los pueblos, la civilización, no presentan más que diferencias ligeras de matiz y por grados, nunca diferencias sustantivas, naturales y absolutas. Europa, si le considerase en esta estrecha acepción, puramente geográfica, no sería sino una península del conjunto euro-asiático, lo que algunos han llamado el cabo de Asia, y no ocuparía más que una situación modesta, con poco más de 5,5 millones de kilómetros cuadrados sobre los 32 millones del total y de 450 millones de habitantes contra 1.250 que tiene Asia.

Pero Europa debe considerarse, principalmente, como una comunidad espiritual, justamente la de los mejores espíritus, que deriva precisamente de una civilización, variable ciertamente, con matices indudablemente, pero que es a su vez derivada directa de la huella que dejaron las civilizaciones de Grecia, Roma y el Cristianismo. Es así Europa cuna de lo que denominamos hoy civilización occidental y zona de contacto, punto de unión entre tres mundos: el mundo atlántico, con el inmenso reservorio americano; el mundo eslavo, con su trastienda asiática, y el mediterráneo, frente a los países árabes y al Continente ignoto del África negra. Es Europa, así, un conjunto único, contradictorio que mira a su vez al Occidente y al Oriente, al porvenir y al pasado, al progreso y a la tradición. Justamente de este cúmulo de contradicciones se deduce una riqueza incomparable derivada de su propia complejidad. Todavía, hoy por hoy, y pese a la batuta que en otros aspectos llevan en el concierto mundial otros países de zonas no europeas, es Europa la base de la política del mundo, y los demás países, para tener éxitos de consideración en el conjunto de sus actividades, deberán basarse en las de Europa o, por lo menos, no podrán dejar de tener en consideración la actitud europea como decisiva y determinante para el porvenir del mundo.

La economía europea, por su parte, es una economía de importancia que, aisladamente o en conjunto, pesa tanto como todas las demás economías si ponderamos los elementos territorio, población, agricultura, industria, minería, comercio, servicios, finanzas, comunicaciones y transportes, productividad y, en suma, rendimiento. Europa, aun reconociendo la existencia de un factor, denominado suerte por nosotros o fatalidad por otra clase de pueblos, comprende que del individuo y de su voluntad de trabajo depende en gran parte el porvenir de cada uno en general y su propio porvenir en particular. La civilización occidental, de la que es baluarte Europa, estima que el hombre no puede ser descartado cuando se

intenta organizar y reconstruir algo tan importante como es la economía, de la cual son los hombres sujeto y objeto, sino que, por el contrario, el hombre es el artífice de su destino, a condición de que pueda vivir en un clima de relativa libertad.

Por otra parte, y aquí reaparece la consideración geográfica, la economía europea no coincide ni mucho menos con el cuadro de su territorio, porque está bordeada por límites movedizos, inciertos y variables. Por el Oeste, las Islas Británicas, aunque forman parte del conjunto frente a las costas más europeas del Continente, quedan vinculadas a la economía mundial a través del Commonwealth. Por el Este, naciones europeas como Rumania, como Polonia y no digamos nada de la Alemania oriental, que incluso nos resistimos a citarla, ni siquiera por vía de las circunstancias de excepción que hoy atraviesa, se sienten enormemente influenciadas por la Unión Soviética; finalmente, África y, en menor grado, otros territorios más alejados de las metrópolis europeas, siguen constituyendo de alguna manera prolongación de Europa con toda una gama de entronques políticos, con lazos más o menos apretados que los vinculan al conjunto de la Europa occidental. Y también, aunque lo digamos a título de apéndice, es preciso hoy considerar, dentro del complejo de Europa, a Turquía, cuyo territorio en la mayor proporción está ya en Asia pero que se une al Viejo Continente por razones de oportunidad y de realidad que superan a lo geográfico y al espíritu de la civilización.

Lo que se entiende, por tanto, hoy por economía europea es lo que se desprende de lo dicho anteriormente, un tanto arbitrario y un tanto contingente. En Europa y en la economía europea se integran las zonas que son objeto de derechos y de obligaciones recíprocas con el conjunto un tanto heteromorfo de lo que entendemos por Europa. Quizá más claro que una definición sea el concepto de lo definido, y por ende hoy Europa está compuesta por países que al oeste de la cortina de acero participan, de una manera u otra, con mayor o menor intensidad, del afán de unidad que debe presentarse en un bloque definido para asegurar una tercera posición frente a lo que por un lado marca la Europa del Este, con sus secuencias, y por otro el coloso gigante de los Estados Unidos, con sus zonas de influencia que, incluso por razones de tipo político, se extienden a la propia Europa unida, porque hoy por hoy, la tendencia de integración ha sido originada por un acto de libre voluntad y espontánea decisión, pero respondiendo a iniciativas de la Confederación norteamericana.

Hasta hace poco era tradicional, al examinar Europa, marcar dos divisiones: por un lado la Europa continental y por otro la insular. También se dividía Europa, económicamente hablando, en tres grandes grupos: la Europa agrícola, la Europa industrial y la Europa de economía mixta, que concretó aún más Delaisi en su obra "Les deux Europes" como la Europa del caballo de sangre y la Europa del caballo de vapor. Asimismo, por su localización geográfica, se solía estudiar la Europa septentrional, occidental, noroeste, central, oriental y mediterránea. Pero todas estas clasificaciones, y otras muchas más, no han sido sino bases didácticas para agrupar estudios de tipo geográfico. Hoy por hoy, Europa es, mientras no se diga lo contrario, el complejo geográfico-espiritual constituído por 19 países que políticamente se conocen con el nombre de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Finlandia, España, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza y Turquía, a los que algunos suelen añadir Yugoeslavia.

Esta es la Europa del Plan Marshall y, donde no ha habido Plan Marshall, la de la Ayuda Americana. Es también la Europa, con excepción de Yugoeslavia observadora, de la O. E. C. E.

Su fisonomía, la fisonomía general de la economía europea, participa por una parte muy amplia de los aspectos fundamentales de la economía occidental y, no obstante, ofrece también algunos rasgos especiales y particulares. Éstos se refieren principalmente a los aspectos técnicos, como el de división del Trabajo, desarrollo del maquinismo, mejoría del rendimiento y productividad; al aspecto financiero que se caracteriza por una fuerte acumulación de capitales y la campaña, pocas veces conseguida por desgracia, en procura de precios más favorables y a la baja, y también en el aspecto financiero y en la organización estructural en materia de ententes y "cartels" y en la intervención del Estado que ha llegado, en la mayoría de los casos, a conservar y a poner en práctica programas de economías planificadas. Es interesante examinar, a grandes rasgos, algunas tendencias notables en el conjunto de la Economía europea que hacen referencia, por ejemplo, al aumento de la producción en el orden agrícola, aumento muy superado todavía por la producción industrial debido a un fácil aprovisionamiento de materias primas y de energía, a la existencia de buenos cuadros técnicos y a una mano de obra relativamente abundante y a precios más económicos que en el resto del mundo occidental. También Europa cuenta con un amplio mercado de consumo y con

un porcentaje elevado de cifras de la actividad comercial, tanto en orden al comercio interior, como si se hace referencia al comercio internacional. Su aparato bancario, sus mecanismos financieros y de distribución, tales como los transportes, están desarrollados en alto grado, y es posiblemente en el mundo europeo donde se encuentra mayor porcentaje y proporción de profesiones liberales. Finalmente, dentro del conjunto del mundo occidental, es en Europa donde la política social ha sido más avanzada y las transformaciones de las crisis se han llevado a efecto con mayor crudeza, dando nacimiento, por una parte, a una crisis capitalista que califica al Viejo Mundo, y por otra a un abundante proletariado urbano, concentrado en núcleos de poblaciones industriales, que ha roto, desde la época de la revolución causada por el maquinismo, el equilibrio multisecular de la mayoría de las naciones que componen Europa. La originalidad, además, se logra en algunos matices y singularidades que conviene consignar. Por ejemplo, la agricultura europea es mucho más variada que la de cualquier otro Continente, y junto a formas arcaicas, a fuerza de ser antiguas, de trabajo rural, existen realidades de toda clase de experiencias puestas en práctica por los países más adelantados. En la industria la dimensión de las explotaciones no alcanza, por lo común, las proporciones gigantescas de las grandes Empresas americanas o de las fábricas colosales de la economía soviética. Europa suele conservar el sentido de la medida, sentido de la medida que, aunque dé origen a ciertos inconvenientes, sobre todo en lo que hace referencia a las posibilidades de rendimiento y en los precios, elimina fácilmente la sensibilidad de las crisis y el riesgo monstruoso de un paro obrero de grandes vuelos que en otros ámbitos, donde la técnica es desproporcionada al elemento humano, tiene mayor fuerza y origina muchas más convulsiones. Europa, por ejemplo, ha llegado en materia industrial a la cartelización, pero no suele aceptar fácilmente los "trust". Pudiéramos decir, por consiguiente, que dentro del conjunto mundial, y en particular dentro del conjunto de la economía del mundo occidental, la economía europea, como casi todos los aspectos de la vida en Europa, presentan unas características de mayor dominio del espíritu, presididas por un sentido más humano de la vida, que por tener una mayor sensibilidad moral ofrece menos sensibilidad — valga la antítesis — frente al choque de los acontecimientos que, con desmedida pujanza y arrollando las previsiones, se presentan en otras zonas del mundo donde unas veces la máquina y el gigantismo y otras veces

los hombres y la minimización entorpecen el ritmo del progreso, como se desprende en ventaja de lo europeo con una orquestación más grata para acompasar mejor la melodía de su propia existencia.

Características de Europa

Estas características determinantes de la personalidad europea se dan también tanto en la utilización de sus factores naturales como en el establecimiento de las bases estructurales de su economía.

Veamos algunas de las primeras.

La influencia de los factores naturales ha sido de gran importancia en la evolución económica de Europa. El primero de estos factores viene proporcionado por la misma geografía y sus derivaciones. La configuración del Continente es de verdadero privilegio, ampliamente abierto frente al Atlántico y con costas recortadas con numerosos entrantes donde ha sido posible el establecimiento de puertos muy seguros, convirtiéndose algunos en lugares de obligado tránsito para facilitar las relaciones con el interior. Largos ríos navegables, como el Elba, el Escalda, el Rhin, el Támesis, permiten a navíos de alto porte remontar su curso hasta el corazón de algunos países, llegando a los grandes centros de consumo o de producción de primeras materias y energía. El clima, templado, sometido a la influencia de la corriente oceánica del Golfo, con excepción de la cuenca mediterránea, se caracteriza por una temperatura media moderada, sin demasiadas variantes entre la máxima y la mínima, tanto durante los días como a lo largo de las estaciones, y por un grado de humedad media también notablemente repartida con regularidad a lo largo del año: ambas circunstancias son eminentemente favorables tanto para la agricultura como para la población. El relieve del suelo, con una orografía muy desarrollada, también tiene su influencia y ejerce considerable influjo a efectos de compensar las diferencias de longitud y de latitud, asegurando una gran variedad de climas y de vegetación. Las condiciones geográficas en conjunto son una de las razones del gran avance civilizador de Europa y también se mantienen en el tono señalado del término medio que es así virtud.

Entre los factores propiamente económicos, es decir, los que dijimos que consideraríamos en segundo lugar, interesan analizar someramente: Los habitantes y el territorio.

Los habitantes. — Imposible es hoy cifrar de una manera concreta y precisa la población de Europa, especialmente en las regiones orientales, por causa de la insuficiencia de datos estadísticos y como consecuencia también de la multitud de personas desplazadas, de apátridas, prisioneros de guerra que todavía quedan, etc. Pero puede admitirse como una cifra posible la de unos 455 millones de habitantes con una diferencia no demasiado sensible con relación a la cifra de la anteguerra mundial número dos.

La población del mundo queda repartida hoy, poco más o menos, como sigue:

	Población	%
Asia (con Indonesia)	1.265	52
Europa	455	18
América del Centro y Norte . .	225	9
U. R. S. S.	204	8,5
África	178	7,5
América del Sur	110	4,5
Oceanía	13	0,5
Total	2.450	100,0

Como se deduce del cuadro precedente, Asia sigue siendo el Continente con más cantidad de población, pero de inmediato le sigue Europa, que obtiene así la segunda posición en el conjunto mundial, constituyendo con tal motivo y por sí sola un amplio mercado superior al que representan individualmente Norteamérica y la U.R.S.S., siendo la causa determinante que incita a los países europeos conocedores de estas posibilidades, a formar, a constituir, un gran espacio económico.

De este conjunto de Europa se ha de hacer abstracción, por lo menos de momento, de la llamada Europa del Este, pero para lograr conocer la importancia del conjunto de los 19 países que hemos considerado como nominativamente constituyentes de la Europa que examinamos, conviene tener en cuenta lo siguiente: 1.° La Europa del Oeste está tres veces más poblada que la Europa del Este. 2.° La Europa Occidental tiene una población una mitad más numerosa que el conjunto de toda América del Norte y del Centro, y 3.° Aun admitiendo que la Europa del Este — como es preciso admitirlo mientras las circunstancias actuales perduren — for-

mase una unidad con la Unión Soviética, su conjunto no llegaría a 300 millones de habitantes, o sea, una cifra todavía un poco menor que el conjunto de los 19 países de la Europa Occidental.

Si analizamos un poco más los datos sobre población, el panorama se presenta, en cambio, menos optimista, porque en tanto que los países extraeuropeos, y en gran parte los países de la Europa del Este, aumentan constantemente los índices demográficos, los de la Europa Occidental, con excepción de Holanda y de España, significan una tendencia a la baja en el total bruto que marca la diferencia entre las cifras de natalidad y de mortalidad. Pero no obstante la densidad de población por kilómetro cuadrado, aunque disminuyendo un poco en el conjunto, sigue siendo de cerca de 69 habitantes, frente a 45 para Asia o a 8 para la Unión Soviética y América Septentrional.

Examinando la población activa en el conjunto de estos países, deduciremos que aún es la agricultura la principal ocupación de la mayoría de los hombres europeos, aunque el porcentaje de población que vive del medio rural tiene marcada una tendencia definida a disminuir por la evolución que se siente hacia la modernización de la economía orientada no sólo hacia la industrialización, sino también a la prestación de servicios tanto en el comercio como en las profesiones liberales. Europa también en este aspecto se conserva en el justo medio, ya que alrededor del 30 por 100 de su población es agrícola, un 25 por 100 industrial y otro 25 por 100 se dedica al comercio y los servicios, frente a los Estados Unidos, donde la población dedicada a la agricultura no pasa del 15 por 100, a la industria el 30 y más del 35 se dedica al comercio y a los transportes.

El territorio. — El segundo aspecto por examinar en este grupo de factores económicos es el que se refiere al territorio. Europa es el más pequeño de los continentes (sin hacer ni siquiera excepción de Oceanía), ya que la superficie territorial del mundo queda repartida, en millones de kilómetros cuadrados y en porcentajes, como se indica en el cuadro de la página siguiente.

Desde que terminó la Segunda Guerra Mundial, lo que se entiende por Europa es todavía más reducido por la reciente incorporación al área de influencia de la Unión Soviética de una fracción considerable del territorio europeo, por lo que el grupo de los 19 países aún ha disminuído en porcentaje sobre el total mundial, y en vez de los 6 millones de kilómetros cuadrados asignados en el cuadro precedente, solamente 4 ó un

	Millones Km²	%
África	30,0	23
Asia	26,3	20
América del Centro y Norte	22,4	17
U. R. S. S.	21,1	16
América del Sur	18,6	14
Oceanía	8,6	6,5
Europa	6,0	4,5
Total	133,0	100,0

poco más corresponden a la Europa Occidental y, por consiguiente, el porcentaje total sobre el territorio mundial en conjunto apenas pasa del 3 por 100. Pese a este pequeño territorio, el suelo europeo está utilizado también en perfecto equilibrio y armonía, lo que se comprende perfectamente comparando los espacios cultivados y los bosques.

En orden a territorios cultivados, aunque sea Europa el más pequeño de los grupos continentales, es, por el contrario, y en relación con la superficie total, la región del mundo más cultivada, guardando así relación con su densidad de población, que ya hemos visto es también y en conjunto la más importante del mundo.

Es de interés relacionar la superficie cultivada con la población, es decir: determinar la importancia de la superficie cultivada por habitante, considerando que la media en Europa es del orden de 4.300 metros cuadrados de tierra cultivada por habitante, y para la Europa Occidental, si tenemos en cuenta que en la Zona Oriental la proporción es mayor, queda reducida alrededor de los 4.000 metros cuadrados.

En cuanto a bosques, dada su importancia económica y humana, hay que considerar alrededor de 1.300.000 kilómetros cuadrados, lo que significa el último lugar dentro del conjunto mundial, pero suficiente cuando menos en la relación que guarda con la tierra cultivada.

Tiene también interés lo que esta cifra representa por habitante, ya que si la media mundial es de 1,68 hectáreas por habitante, en Europa viene a ser del 0,34, mientras que en Sudamérica se eleva hasta 6,26; en la Unión Soviética a 5,40 y a 4,44 en la América del Norte (incluyendo a Canadá).

En el conjunto que forman los hombres y la tierra, la ponderación que existe en Europa entre los distintos elementos con relación a las posibles necesidades es también notable, y aunque la proporción, cuando se toma en cuenta el índice demográfico, o sea, la población relativa, se reduce algo, principalmente en lo que se refiere a bosques, la línea de tendencia guardada por Europa y especialmente por la Europa Occidental, se mantiene en la posición de medianía que conviene a la base de un equilibrio sostenido por la armonía de las distintas producciones y de la que los hombres deben guardar con el conjunto de aquéllas.

De esta ponderación de elementos, hombre y tierra, y de la proporción de los cultivos y tierras sin cultivar, así como de las profesiones, actividades o empleos a que los europeos occidentales se dedican, sale también el resultado de un nivel de vida equilibrado, que se aparta tanto de la penuria como del gigantismo de otros continentes que son, por tanto, más sensibles a cualquier desequilibrio, ora proceda de la superproducción o se derive del infraconsumo.

Todo este conjunto de motivaciones de los factores básicos de la economía europea da por resultado una postura que sólo puede pervertirse por el defecto en que incurran por sus propios errores los mismos europeos. Si no fuera por el enorme peso que la Historia, las luchas y pugnas internacionales, las diferencias idiomáticas o raciales y los rencores sostenidos a lo largo de los siglos originan, Europa hace ya muchos años que por propia conciencia, es decir, por conveniencia prevista por sus hombres mejores, habría sido una unidad, que ya que no puede constituirse en el orden político, por lo menos está plenamente justificada en el orden económico. Los más importantes hombres de Estado europeos han soñado siempre en la constitución de esta unidad, y así la Historia enseña, desde César hasta Napoleón, en nombre de la conquista, o desde el Sacro Imperio Romano-Germánico hasta nuestros días en un orden en que prima más el espíritu que la hegemonía material, la posibilidad de hacer del conjunto europeo una unidad con bases estables.

Precedentes hacia la unidad europea

No queremos insistir, ni es momento porque ya se ha dicho en otras ocasiones, y además un análisis histórico es impropio de esta ocasión, en que necesitamos todo nuestro tiempo para ajustarnos al examen de las ten-

dencias actuales en orden a la unidad económica de Europa, al analizar el desenvolvimiento del ideario de Unión entre los atomizados Estados que constituyen esta pequeña pero siempre considerable parte del Viejo Mundo en que vivimos. Lo único que puede decirse, porque tiene real importancia, es que las intentonas aisladas o esporádicas de tiempos pasados se convierten en una constante, en una línea orrientada con continuidad y a un ritmo cada vez más acelerado, que está originando realidades tangibles a las que en modo alguno parece posible escapar. Y si se escapase a ellas, por lo menos no sería posible desentenderse de su existencia.

Al terminar la Primera Guerra Mundial, los intentos de unidad europea se encauzaron por el terreno en que mayores posibilidades se le abrían como perspectivas de un futuro asequible. En 1921 la idea de Paneuropa cristalizó en la obra del Conde Kalergui. Y la Federación Europea presentó brotes de consideración en distintas uniones que corroboraron la postura de Europa Unida, parte del mundo en la que diferentes intentos habían dado ya antes lugar a la consecución de diversos Convenios, como el de la Unión Monetaria Latina o la Convención Internacional sobre el Azúcar, cumplidos en la medida de lo posible por los países signatarios de Europa.

El paréntesis de la Segunda Guerra Mundial, como continuación de la grave crisis económica y financiera que alcanzó su punto más álgido en 1929 al fracasar la Conferencia Económica de Londres, impuso una pausa durante la que los exacerbados nacionalismos enfrentados no permitieron intentar nada constructivo, bien que las aspiraciones, habiendo prendido en el espíritu de muchas tendencias y de personalidades de relieve, siguieron laborando, con consecuencia de criterio, para abocar en una más decidida actuación que se inicia de inmediato al día siguiente del cese de las hostilidades de esta Segunda Guerra Mundial.

Son, por paradoja, naciones extra-europeas las que obligan a mantener enhiesto el ideario del europeísmo. Son el temor al abuso soviético, por una parte, y la cohesión junto a Norteamérica, por otra, los que animan a la idea europea y avivan el fuego del europeísmo, adormecido entre las cenizas de la incomprensión que las pugnas enfrentadas de dos grupos de actitudes políticas en Europa habían intentado acallar. La iniciativa surge de Norteamérica. La reconstrucción de desequilibrio originado en Europa por la Segunda Guerra Mundial había que afrontarla, y se llevó a término y a un ritmo mucho más rápido del previsto, porque al final

de esta Segunda Guerra Mundial no se creyó, como al finalizar la primera, que con la paz todo quedaba terminado, sino que, por el contrario, se tuvo conciencia de que el reparto de botín apenas si sirve para la reconstrucción de los vencedores y es preciso establecer nuevas bases para que vencedores y vencidos, unidos en la necesidad de establecer un mundo mejor, con un nivel de vida más alto para todos los humanos, progresen, pues de lo contrario la paz no significaría sino un interludio entre dos guerras, ya que el mundo entero se convence cada día más y más de que es la injusticia económica el motivo determinante, en grado máximo, de cualquier hecho bélico. En Europa actuó por ello rápidamente la U. N. R. R. A., y se crearon también de inmediato el Comité Económico de Urgencia para Europa, la Organización de Transportes Europea y la Organización Europea del Carbón. Pese a estas ayudas, la situación económica de Europa durante el año 1947 fué realmente crítica: el utillaje desgastado, la falta de materias primas, la escasez de carbón y petróleo, un invierno riguroso seguido de una enorme sequía con unas cosechas reducidísimas, forzaron a la idea de la necesidad de actuar en común para superar la postración en que el conjunto de Europa estaba situado. La U. N. R. R. debió cesar precisamente en este crítico año 1947, pero de inmediato se creó para sustituirla, en marzo de 1947, la Comisión Económica para Europa, organismo de carácter "regional" de las Naciones Unidas, que se apuntó un buen tanto a su favor desde el momento en que, incluso los países sometidos a la influencia soviética, colaboraron a su constitución.

También este año 1947 marcó un nuevo hito en la tendencia a la unidad de Europa, pues fué el 5 de junio de dicho año cuando el Secretario de Estado Marshall pronunció su célebre discurso en la Universidad de Harvard, base del programa de ayuda conocido más tarde con el nombre genérico de Plan Marshall.

El 9 de julio, es decir, poco más de un mes después, es fecha clave en la historia de Europa. En ese día se define la separación europea en dos bloques, y a lo largo de 1948 la frontera queda consolidada, bautizándose más tarde por Churchill con el nombre de telón de acero. Por ello, poco después, cuando el 14 de julio se inicia la Conferencia de París, los representantes de catorce naciones del lado de Occidente del citado telón de acero se unieron para constituir un Consejo de Cooperación Económica Europea, que estableciendo a la vez cuatro Comités para el abastecimien-

to, la energía, la siderurgia y los transportes, dan origen a la Organización Europea de Cooperación Económica (O. E. C. E.), creada finalmente el 16 de abril de 1948.

Desde el punto de vista tiempo, mucho se ha avanzado en estos últimos diez años, existiendo hoy ya, entre otros Organismos, los siguientes: la citada O. E. C. E.; la Comisión Económica para Europa; la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C. E. C. A.); la Unión Europea de Pagos y el Acuerdo Monetario Europeo; el Consejo de Cooperación Aduanera, y, finalmente, la Comunidad Económica Europea, la Comunidad Atómica y las perspectivas de una Zona de Libre Cambio en Europa. Amén del Consejo de Europa, de tipo general y más político que económico.

Todas éstas son, en líneas generales, las nuevas tendencias hacia la unidad económica de Europa, de esa Europa de los 19 países (o de los 20 si aceptamos a Yugoslavia) de que nos proponemos dar sucinta noticia.

Pasaremos, por tanto, a examinar, una por una, estas organizaciones, salvo la Atómica, que dejaremos de lado por su especial condición.

La C. E. E. y el C. C. A. I.

Examinemos la composición y actividades de los Organismos de carácter internacional que actúan en busca de una unidad de mayor o menor extensión en el área europea.

Por orden de antigüedad son los siguientes:

Comisión Económica para Europa. — Se trata de un Organismo regional dependiente del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Como se recordará, las Naciones Unidas fueron creadas por la llamada "Carta de San Francisco", aprobada en la ciudad de su nombre, de California, en junio de 1945, como consecuencia a su vez de las proposiciones derivadas de la Conferencia de Dumbarton Oaks, celebrada de agosto a octubre de 1944, en plena Guerra Mundial y antes de la Conferencia de Yalta, que se celebró en febrero de 1945.

Las Naciones Unidas, Organización establecida para mantener la paz proclamando los derechos fundamentales del hombre con vistas a favorecer el progreso social e instaurar las mejores condiciones de vida, dentro de un régimen de libertad, están compuestas por casi todos los países del

mundo y regidas por una Asamblea general, dividiendo sus quehaceres en los Organismos denominados: Consejo de Seguridad, Consejo Económico y Social, Consejo de Tutela, Corte Internacional de Justicia y el Secretariado.

Pues bien, del Consejo Económico y Social, compuesto por 18 miembros elegidos por la Asamblea General y renovados por terceras partes cada tres años, depende, como Comisión Económica Regional, la Comisión Económica para Europa (C. E. E.), que con la Comisión económica para Asia y Extremo Oriente (C. E. A. C. O.) y la Comisión Económica para América Latina (C. E. R. A. L.) son los tres Organismos Regionales que cada uno en sus esferas están encargados, bajo la autoridad de la Asamblea General, del cumplimiento de sus fines en el orden económico, en el social, en los de la cultura intelectual y la educación de la sociedad pública y otros problemas conexos, produciendo estudios y haciendo recomendaciones que se relacionan con las materias de tipo económico en particular y social en general.

La C. E. E. tiene su sede en la Delegación Europea de las Naciones Unidas, en Ginebra, así como la C. E. A. C. O. la tiene en Bangkok y la C. E. P. A. L. en Chile.

La importancia de la Comisión Económica para Europa se deduce de su intensa labor, publicando, año tras año, estudios sobre la situación económica europea del máximo relieve e importancia y manteniendo un Organismo vivo de trabajo que tiene la particularidad de que concentra las actividades no sólo de las naciones libres de la Europa Occidental, sino que como miembros que son de las Naciones Unidas actúan también en la C. E. E. los países de más allá del Telón de Acero, estableciendo así unos contactos de utilidad para el conocimiento de las posiciones recíprocas.

Consejo de Cooperación Aduanera (C. C. A.). — Este Consejo fué creado el 12 de octubre de 1947, como consecuencia de la evolución del Grupo de Estudios para la Unión Aduanera Europea. Tiene su sede en Bruselas y pertenecen a dicho Consejo: Suecia, Noruega, Dinamarca, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Oceanía, Francia, Inglaterra, España, Portugal, Italia, Turquía, Grecia, Suiza, Irlanda y Austria, incluso tres países extraeuropeos que son Indonesia, Pakistán y Egipto. Las finalidades del Consejo de Cooperación Aduanera Internacional (C. C. A. I.), que en un principio buscaban la constitución de una unión

aduanera europea, han evolucionado hacia características de tipo más técnico, elaborando una Nomenclatura Arancelaria unificada y unas normas para la fijación del valor en aduana de los artículos objeto de comercio internacional.

El Convenio de Nomenclatura, como el de creación del Consejo y el del valor en aduana, se formularon en 15 de diciembre de 1950. El Consejo ha elaborado un Proyecto de Nomenclatura unificada que después de varios retoques se aprobó definitivamente en 1956. El Convenio sobre el Valor ha entrado en vigor el 28 de julio de 1953, y los países adheridos a uno y a otro se comprometen, dentro de los términos de los Convenios suscritos, a aceptarlos para servir de base en la redacción de sus aranceles y para el establecimiento de los derechos de aduana a percibir sobre las mercancías.

Otras recomendaciones de orden técnico, formuladas por el C. C. A. I., están implantándose ya. Sirva de ejemplo el Convenio sobre muestras sin valor y de carnets E. C. S. (Echantillons Comerciaux-Commerce Samples), a punto de establecerse en España.

O. E. C. E. y U. E. P. (más el E. M. A.)

Párrafo aparte merecen el análisis de la O. E. C. E. y de sus complementos la U. E. P. y el E. M. A.

Organización Europea de Cooperación Económica (O. E. C. E.). — Fundada el 16 de abril de 1948 para administrar en común la Ayuda Marshall suministrada a la Europa Occidental por los Estados Unidos, preciso es decir que la Organización no cumplió, ni mucho menos, este objetivo inicial, a pesar del estímulo que para ello encontró en Norteamérica. El cometido principal para el que fué fundada: la administración conjunta de la Ayuda, no se alcanzó debido a la independencia de cada uno de los Gobiernos que la recibieron, pero, esto no obstante, es justo añadir que la O. E. C. E. ha obtenido resultados importantes en otros terrenos, principalmente en la tarea de fomentar el comercio entre los países miembros de la Organización.

A estos efectos, estos últimos firmaron, el 18 de agosto de 1950, el llamado Código de Liberalización del Comercio, que con distintas modificaciones ha venido siendo aplicado hasta el día de hoy, siendo fruto del empleo de este Código la eliminación de gran parte de los contingentes

que limitaban el tráfico de mercancías entre los Estados firmantes. La abolición de contingentes afecta sólo al comercio privado, y viene dado en función de determinados coeficientes de liberalización, que se amplían paulatinamente tomando como base la estructura del comercio de cada país en un año base, que para la casi totalidad de los países es el de 1948. Este coeficiente fué fijado primeramente en el 50 por 100, después en el 60, más tarde en el 75 y, finalmente, hace dos años, en el 90 por 100 para la totalidad de las mercancías, y en el 75 por 100 para cada uno de los tres grupos en que éstas se hallan divididas. Estos tres grupos son: artículos alimenticios, materias primas y productos manufacturados. Cuando se dice que un país está obligado a liberalizar, cuando menos, el 90 por 100 de su comercio en cada uno de dichos grupos, quiere decirse que está obligado a abolir los contingentes limitativos de la importación de unos artículos que, en el año-base, representasen, como mínimo, el 90 por 100 de sus importaciones totales y el 75 por 100 de sus importaciones dentro de cada uno de los referidos grupos.

Evidentemente, cada país escoge la abolición de aquellos contingentes que menos le interesa mantener. Así, una nación mal equipada eliminará los contingentes que limitan la importación de maquinaria, a fin de producir en buenas condiciones determinados artículos, la abolición de cuyos contingentes realizará con posterioridad. También es preciso tener en cuenta que, cuando los contingentes abolidos son muy restrictivos, el imperte de los productos liberalizados por esta media representa forzosamente un porcentaje muy reducido en el conjunto de las importaciones realizadas por el país en cuestión en el año-base. Por eso, lo más fácil ha sido abolir el primer 50 por 100. Es más, en algunos casos la abolición del primer 90 por 100 ha sido menos gravosa de lo que pueda ser la abolición del 10 por 100 restante, debido precisamente a que los artículos que representan este 10 por 100 son aquellos cuya importación está sujeta a contingentes más restrictivos, que son los que con más tesón han mantenido los Gobiernos interesados.

No cabe ninguna duda de que las medidas liberalizadoras adoptadas por la Organización son uno de los factores del notable aumento experimentado por el comercio entre los países europeos (que ha crecido entre 1949 y 1956 en proporción superior al 50 por 100), contribuyendo así a incrementar la expansión económica de nuestro Continente.

En su estructura material, la O. E. C. E. se compone de tres orga-

nismos principales: el Consejo, el Comité Ejecutivo y la Secretaría General. El Consejo es la reunión de los representantes de todos los países partícipes. Se reúnen periódicamente, siendo el órgano del cual dimanan todas las decisiones que obligan y que deben ser ejecutadas por los miembros. El Comité Ejecutivo es un órgano restringido que se compone de un número limitado de miembros (siete), designados por el Consejo. La duración del mandato es de un año; sin embargo, de hecho, las dos grandes potencias, Francia e Inglaterra, son siempre elegidas, y el Benelux está siempre representado por uno de sus miembros. La Secretaría General asegura la ejecución de las tareas, prepara las deliberaciones del Consejo y del Comité Ejecutivo, establece el orden del día y se ocupa de las relaciones exteriores.

Existen igualmente determinados Comités técnicos; entre ellos se distinguen los Comités Horizontales (Comité Económico de Cambios, de Pagos Interiores Europeos, de Mano de Obra, de Territorios de Ultramar, de Productividad y de Investigación Aplicada) y los Comités Verticales, más estrechamente especializados con su objeto, tales como los Comités del Carbón, del Petróleo, de Electricidad, Siderurgia, Metales no ferrosos, Productos Químicos, Textiles, Madera, Pastas y Papeles, Cueros y Pieles, Armamento, Transportes Interiores, Transportes Marítimos, Turismo y otros.

En la esfera agrícola el Comité de Alimentación y de la Agricultura ha sido recientemente transformado en un Comité Ministerial de Agricultura y Alimentación, asistido de un Comité de Suplentes. De hecho, la Confederación Europea de los Ministros de la Agricultura (Pool Verde) ha sido integrada en la O. E. C. E.

Otro organismo de singular importancia dentro de la O. E. C. E. es la Agencia Europea de Productividad. El 1.º de mayo de 1953 fué creada, en la misma sede que la O. E. C. E., en París, un organismo encargado de estudiar y desarrollar la mejora de métodos con objeto de conseguir un incremento de la productividad en las diferentes empresas encuadradas en los diversos sectores de la actividad económica de los países miembros, así como en todos los dominios de la economía.

Unión Europea de Pagos (U. E. P.) y Acuerdo Monetario Europeo (E. M. A.). — Una de las realizaciones más importantes y más fecundas de la O. E. C. E. es la Unión Europea de Pagos. La U. E. P., que comenzó a operar en junio de 1950, fué creada para resolver los problemas

originados por las dificultades monetarias de los países europeos, intensificadas como consecuencia de la última Guerra Mundial. Tales problemas habían sido agravados porque los quince tipos de moneda de los países del Oeste de Europa no eran intercambiables, y las balanzas comerciales habían de ser saldadas bilateralmente entre los Estados.

Los objetivos de la U. E. P., señalados en el preámbulo del acuerdo fundacional, son los siguientes: 1) Asegurar y ayudar en lo posible a la implantación y ejecución entre las partes contratantes de una política de liberación del comercio y de las transacciones invisibles (fletes, seguro, turismo, etc.), sin discriminaciones. 2) Apoyar los esfuerzos de las partes contratantes encaminadas a independizarse de la ayuda exterior. 3) Alentar en los países miembros el logro y mantenimiento de un nivel de comercio y empleo elevado y estable, simultáneamente con el equilibrio financiero interior. 4) Suministrar recursos financieros que hagan el oficio de oro y divisas, en tanto que los países no logran llegar a la normalidad, mediante la acumulación de las reservas necesarias.

En la actualidad son miembros de la U. E. P.: Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza, Turquía y Reino Unido.

Las ventajas que un país obtiene al incorporarse a la Unión son las siguientes: compensación mensual de saldos, hacer a su moneda internacional, crédito, compensación en el tiempo, y menores obstáculos a sus exportaciones.

La compensación mensual de saldos supone que los superávits respecto a determinados países servirán para pagar los déficits respecto a otros.

Esta intercambiabilidad o convertibilidad de los saldos es en realidad, indirectamente, la convertibilidad de las monedas de los países, las cuales, para efectos contables de la U. E. P., se valoran en "unidades de cuenta", equivalentes al dólar americano. En definitiva, la ventaja esencial que obtendrá un país al pertenecer a la U. E. P. la conseguirá por hacerse su moneda aceptable como medio de pago internacional (dentro de determinados límites).

En consecuencia, la U. E. P. asegura la liquidación financiera de todas las transacciones visibles e invisibles entre cada país metropolitano de Europa Occidental miembro de la O. E. C. E. y el conjunto de los restantes países miembros, sus territorios de ultramar y los países que es-

tán monetariamente asociados con ellos. Así, las transacciones a las que la Unión tiene por objeto facilitar la liquidación se extiende a una zona geográfica muy vasta, que comprende, entre otros, el conjunto de la zona de la esterlina, de la zona del franco, de la zona del franco belga, de la zona del florín y de la del escudo. No obstante, esta superficie geográfica no es suficiente para delimitar la zona de aplicación de las operaciones de la Unión; en efecto, si un país miembro utiliza la moneda de otro país miembro en sus relaciones con un país no miembro, esta liquidación se refleja en las cuentas llevadas entre los dos países miembros interesados; esta transacción está, pues, igualmente tenida en cuenta en la Unión.

Las operaciones de la Unión se efectúan cada mes y aseguran la liquidación de todas las transacciones efectuadas en el curso del mes precedente. En el intervalo entre las operaciones, los países miembros están obligados a poner a disposición de los restantes países miembros, sin exigir su liquidación en oro o en divisas, los importes de sus monedas que pidiesen. Les es posible hacerlo sin correr ningún riesgo, ya que tienen la garantía de que las liquidaciones de fines de mes se efectuarán a tipos de cambio previamente establecidos.

Para asegurar las liquidaciones en oro o en dólares, la Unión dispone de un fondo de movimiento. Este fondo constituye además una garantía para los acreedores de la Unión. En el momento de la creación de la Unión, este fondo estaba constituído por una contribución de 350 millones de dólares, suscrita por el Gobierno de los Estados Unidos.

La U. E. P. está administrada, bajo la dirección del Consejo de la O. E. C. E., por un Comité de Gerencia. Este Comité está encargado de velar por la ejecución del acuerdo y de la gestión de los fondos de movimiento de la Unión. Está compuesto de siete miembros designados por el Consejo y elegidos a título personal entre expertos financieros, más que como representantes oficiales de sus países. Un representante del Gobierno de los Estados Unidos, así como el Presidente del Comité de Pagos Inter Europeos, asisten a las sesiones del Comité.

Entre las realizaciones de la U. E. P. figura el haber alcanzado uno de los objetivos esenciales que le fueron asignados fundacionalmente, a saber, "facilitar en la máxima medida posible entre las partes contratantes la liberación de los intercambios y de las transacciones invisibles sobre una base no discriminatoria". En efecto, al hacer las monedas de los países miembros transferibles entre ellos, la Unión ha permitido la supresión

de las prácticas discriminatorias, que habían constituído un factor de perturbación en las relaciones comerciales entre los países miembros en el curso de los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Además, la concesión de crédito a los países miembros con déficits en la Unión, ha permitido a estos países adoptar las medidas de liberación más amplias que de otra manera no hubieran podido hacerlo.

La U. E. P. ha hecho igualmente posibles las operaciones de arbitraje entre los mercados de cambios de ciertos países miembros. Actualmente, las operaciones de arbitraje, tanto a plazo como al contado, están autorizadas entre Bancos de diez países miembros: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Noruega, Holanda, Reino Unido, Suecia y Suiza. El hecho de que estas operaciones hayan sido autorizadas, es característico de la evolución registrada en el curso de los últimos años hacia una mayor flexibilidad del régimen de pagos intereuropeos y hacia su descentralización en beneficio de los mercados. Además, la Unión ha aportado una contribución apreciable a la suavización de las medidas de control de los cambios y, en particular, en lo que respecta a la liberación de los movimientos de capitales.

La U. E. P. ha sido concebida como una institución permanente; está destinada, y así se precisa en el Acuerdo de la Unión, a facilitar la vuelta al multilateralismo integral de los intercambios y a la convertibilidad de las monedas. Es innegable que, poniendo a disposición de los países miembros un sistema de pagos que permita a éstos alcanzar un elevado grado de liberación de los intercambios y economizar sus reservas de oro y divisas convertibles, contribuyendo con ello al saneamiento de la situación económica interior de los países miembros, la Unión ha ayudado a estos países a establecer y a mantener las condiciones necesarias para que pudiera considerarse un pronto restablecimiento de la convertibilidad y de la liberación general de los intercambios

* * *

Desde marzo de 1953, el Consejo de Ministros de la O. E. C. E. había juzgado la eventualidad de un restablecimiento de la convertibilidad por ciertos países miembros, lo suficientemente próxima como para encargar a los órganos competentes de la Organización estudiar por qué medios y en qué condiciones sería posible arreglar la transición entre el régimen actual de la U. E. P. y un sistema más amplio.

Cuando el 29 de julio de 1955 la O. E. C. E. decidió prolongar la U. E. P. hasta el 30 de junio de 1956, también aprobó el Acuerdo Monetario Europeo. Este instrumento deberá entrar en vigor cuando vuelvan a la convertibilidad algunos de sus miembros. Los diecisiete miembros de la U. E. P. firmaron el Acuerdo Monetario Europeo (E. M. A.). Son objetivos generales del Acuerdo facilitar a determinados miembros de la O. E. C. E. la posible vuelta a la convertibilidad, y mantener un elevado y estable nivel de comercio y de empleo entre ellos.

El E. M. A. está compuesto de dos partes: 1.ª El Fondo Europeo. 2.ª El Sistema Multilateral de Liquidaciones.

El Fondo Europeo. — El objeto del Fondo será conceder créditos en oro, a corto plazo y de carácter no automático, para ayudar a los miembros a vencer dificultades en sus balanzas de pagos. No se concederá ningún crédito por un período que exceda dos años. El Fondo tendrá un capital de 600 millones de dólares, incluídos 271,6 millones de dólares transferidos de la U. E. P., y 328,4 millones de dólares con que contribuirán los países miembros. También facilitará las operaciones del sistema multilateral, garantizando a los acreedores contra impagados hasta un total de 50 millones de dólares.

Sistema Multilateral de liquidaciones. — El objeto del Sistema será facilitar la liquidación de transacciones en las monedas y entre las áreas monetarias de los países miembros. Esta compensación asegurará que, en condiciones de convertibilidad, cualquier país miembro podrá obtener acomodación financiera temporal, y puede estar seguro de que los saldos pendientes serán liquidados a intervalos regulares y a tipos de cambio conocidos. Para hacer que el Sistema funcione, cada país miembro tendrá tres obligaciones básicas: a) declarar márgenes, válidos hasta nuevo aviso, más allá de los cuales no permitirá que fluctúe el valor de su moneda; b) poner cantidades limitadas de su moneda, en forma de préstamos provisionales, a disposición de los países que lo soliciten; c) liquidar su deuda neta en dólares U. S. A. mensualmente, y aceptar dólares U. S. A. en liquidación de sus reivindicaciones.

El Fondo y el Sistema serán supervisados por una Junta Administrativa establecida bajo la dirección de la O. E. C. E. Las transacciones monetarias serán administradas por los Bancos centrales de los países miembros, a través del Banco Internacional de Pagos.

La C. E. C. A., como precedente

Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C. E. C. A.). — En 1950, y a iniciativa del Ministro francés de Asuntos Exteriores, a la sazón Robert Schuman, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda se unieron, por primera vez en la historia europea, en una organización supranacional: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (C. E. C. A.). En esta institución están agrupados, en consecuencia, los principales productores de carbón y acero de Europa Occidental. El Ministro francés de Asuntos Exteriores estaba persuadido de que el primer paso hacia una Europa unida debía hacerse sobre el plan económico. Fué de esta forma como nació el mercado común del carbón y del acero. Prácticamente, ello significaba renunciar a todo proteccionismo nacional, la puesta en común de los recursos, el cierre de las empresas no rentables, la readaptación y afectación a tareas nuevas de la mano de obra liberada y la coordinación en las inversiones, en los transportes y en las ramas del sector industrial.

El fin principal de la Comunidad es reducir los costes, aumentar la eficiencia y ampliar la demanda total, creando un solo mercado, en libre competencia. Los recursos de carbón y acero de los países miembros debían ser reunidos en un mercado común y quedar sujetos a reglas comunes administradas por instituciones comunes, que actuasen en interés del conjunto de la Comunidad, eliminando de esta forma las barreras de fronteras para el carbón y acero entre los países miembros, derechos aduaneros, restricciones cuantitativas, precios y fletes discriminatorios, restricciones monetarias, etc.

La Comunidad cubre una superficie (incluído el Sarre) de 1,5 millones de kilómetros cuadrados, con una población de 160.000.000 de personas, y comprende más de 914 empresas, de las cuales 447 son compañías mineras; 204 fábricas productoras de lingotes de hierro y acero, y 107 se dedican a la extracción de mineral de hierro.

La Comunidad estaba gobernada por los siguientes órganos: 1) Alta Autoridad: Una Junta Ejecutiva de nueve miembros, ayudados por un Comité Consultivo de 51 personas, compuesto de productores, obreros y consumidores en números iguales. 2) Asambrea Común: Un Parlamento de 78 miembros, elegidos por y de las legislaturas de los países miembros. 3) Tribunal de Justicia: Un Tribunal de siete jueces, con autoridad úni-

camente para mantener o cambiar las decisiones de la Alta Autoridad. Ningún Tribunal nacional tiene jurisdicción en esas cuestiones. 4) Junta de ministros: Representando a los Gobiernos de los seis países miembros.

La C. E. C. A., una vez constituída, no tardó en provocar un gran desarrollo en la producción y en el comercio de las ramas del carbón y del acero, desarrollo que fué acompañado de una baja en los precios. La supresión de las restricciones cuantitativas, de las subvenciones, etc., condujo a una mayor transparencia del mercado, y de esta forma favoreció la libre competencia. Otro factor favorable a esta evolución fué la introducción de tarifas ferroviarias internacionales decrecientes.

Indudablemente, uno de los éxitos tangibles de la C. E. C. A. ha sido la gran expansión del comercio del acero entre los países de la Comunidad. La mayor realización ocurrió en los años 1953-55; en 1956 fué natural que la difícil situación de suministros tendiese a causar un ligero descenso. La cantidad de acero intercambiado a través de las fronteras dentro de la Comunidad descendió en 1956 a 5,1 millones de toneladas desde el máximo de 5,7 millones en 1955, pero todavía era un 140 por ciento mayor que el nivel alcanzado en 1951 (2,1 millones de toneladas). Las exportaciones a los países no miembros de la Comunidad subieron de 8,2 millones de toneladas métricas en 1952 a 11,3 millones en 1956.

En 1956 la Comunidad Europea del Carbón y del Acero produjo 56,8 millones de toneladas métricas de acero, más de una quinta parte de la producción total mundial (281,6 millones de toneladas). La recuperación de la industria del acero de la Comunidad en relación con la del resto del mundo ha sido uno de los héchos más salientes de los últimos cuatro años, en los que ha estado en funcionamiento el Mercado Común para el Acero. En un mundo en el cual la participación de Europa en la producción mundial de acero había ido descendiendo durante decenios, y en el que nuevos productores y países anteriormente retrasados estaban aumentando rápidamente su producción, siendo en realidad una realización extraordinaria.

No fué menos extraordinario el que la Comunidad mostrase un ritmo de expansión más rápido que cualquier otro productor importante de acero en el mundo occidental: un 51 por 100 de aumento desde 1951 a 1956, contra un 9 por 100 para los Estados Unidos y un 32 por 100 para Gran Bretaña. Este es un tributo al optimismo y destreza con que los llamados países viejos han demostrado que todavía poseen una potente vitalidad.

El mercado común europeo

Y llegamos así a la realización — en vías de realidad — más concreta hoy por hoy de entre las de la Economía europea: el Mercado Común, entrado en vigor el día 1.º del actual.

Comunidad Económica Europea (Mercado Común). — El 25 de marzo de 1957 los plenipotenciarios de los seis países que forman "la pequeña Europa" (Alemania Occidental, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo) firmaron en Roma el Tratado instituyendo la Comunidad Económica Europea. Esta fecha significa un paso decisivo en el proceso histórico de integración económica de Europa, que se inició al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Sus precedentes han sido la O. E. C. E., la U. E. P. y, especialmente, la C. E. C. A., en cuyo seno surgió, en 1955, poco después de fracasar el proyecto de la Comunidad de Defensa, la idea de continuar por el camino de la integración económica.

Objetivos. — El Tratado instituye una Comunidad Económica Europea. Esta Comunidad comprende el establecimiento de un mercado común y la unificación progresiva de las políticas económicas de los Estados miembros. El concepto "mercado común", empleado en el texto del Tratado, requiere una aclaración. En la literatura económica reciente se suelen distinguir tres etapas en el proceso de integración económica entre Estados: zona de libre cambio, unión aduanera y mercado común. Una zona de libre cambio consiste en la eliminación de los obstáculos — derechos aduaneros, restricciones cuantitativas u otras medidas de efecto equivalente — a la libre circulación de las mercancías entre los países miembros.

Una unión aduanera exige además la adopción de una política aduanera común hacia los demás países. Un mercado común, concepto de elaboración más reciente que los otros dos, supone una mayor integración, ya que a los requisitos anteriores añade la libre circulación de personas y capitales.

Los objetivos de la Comunidad son los siguientes:

a) La eliminación, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas a la entrada y a la salida de mercancías, así como cualquier otra medida de efecto equivalente.

b) El establecimiento de una tarifa aduanera común y de una política comercial común frente a los otros Estados.

c) La abolición, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales.

d) La instauración de una política común en orden a la agricultura.

e) La instauración de una política común en orden a los transportes.

f) El establecimiento de un régimen que asegure que la concurrencia no queda falseada en el mercado común.

g) La aplicación de procedimientos que permitan coordinar las políticas económicas de los Estados miembros y remediar los desequilibrios en sus balanzas de pagos.

h) La aproximación de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del mercado común.

i) La creación de un Fondo social europeo, para mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y para contribuir a la elevación de su nivel de vida.

j) La institución de un Banco europeo de inversiones, destinado a facilitar la expansión económica de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos.

k) La asociación de los países y territorios de ultramar, para incrementar los cambios y proseguir en común su esfuerzo de desarrollo económico y social.

El período de transición. — Se establece un período de transición de doce años, para la realización progresiva de las disposiciones del Tratado. Este período de transición se divide en tres etapas de cuatro años cada una, prorrogables en determinadas circunstancias, pero sin que en total puedan exceder nunca de quince años. A cada etapa le corresponde un conjunto de realizaciones concretas.

Al finalizar el período de transición, habrá entrado en vigor la totalidad de las disposiciones del Tratado y quedará definitivamente establecido el mercado común.

Las instituciones de la Comunidad. — La Asamblea es el órgano soberano de la Comunidad y ejerce poderes de deliberación y control. La forman 142 delegados de los Parlamentos (Alemania, Francia e Italia, 36 cada una; Bélgica y Holanda, 14, y Luxemburgo, 6). Se reúne en una sesión ordinaria anual, para discutir el informe general que le somete la Comisión, y puede reunirse en sesión extraordinaria a petición de la mayoría de sus miembros del Consejo o de la Comisión.

El Consejo representa a los Gobiernos de los Estados miembros. Está

formado por un representante de cada Gobierno, pero en algunos casos existe una ponderación de los votos. Su principal misión es coordinar las políticas económicas generales de los Estados miembros. Tiene poder de decisión.

La Comisión es el órgano ejecutivo de la Comunidad. Su principal misión es velar por la aplicación de las disposiciones del Tratado y de las demás instituciones. Se compone de nueve miembros, elegidos por razón de su competencia y nombrados de común acuerdo por los Gobiernos. Su mandato dura cuatro años.

El Tribunal de Justicia asegura el respeto del derecho en la interpretación y aplicación del Tratado. Controla la legalidad de los actos del Consejo y de la Comisión. Puede actuar a instancia de un Estado miembro, de una de las instituciones de la Comunidad o de cualquier persona física o moral afectada directamente por una decisión. El Tribunal se compone de siete miembros, nombrados por seis años y renovables por mitad cada tres.

El Comité económico y social es un organismo consultivo compuesto de representantes de las diferentes categorías de la vida económica y social — productores, agricultores, profesionales, etc. — Lo forman 101 miembros (Alemania, Francia e Italia, 24 miembros cada una; Bélgica y Holanda, 12, y Luxemburgo, 5), nombrados para cuatro años por el Consejo. El Comité puede ser consultado por el Consejo o por la Comisión siempre que lo juzgue oportuno, pero el Tratado determina algunos casos en que la consulta es obligatoria.

Además de estas cinco instituciones, se crea también en el Tratado un organismo independiente, pero estrechamente ligado con la Comunidad: el Banco europeo de inversión. Su misión es contribuir, utilizando los mercados de capitales y sus recursos propios, al desarrollo equilibrado y sin tropiezos del mercado común. Con este fin, debe facilitar, concediendo préstamos y garantías, sin fin lucrativo, el desarrollo de los proyectos de revalorización de regiones subdesarrolladas, de los proyectos de modernización o conversión de empresas o de creación de actividades nuevas o cualquier otro proyecto de interés común, que, por su amplitud o por su naturaleza, exceda de los medios de financiación existentes en cada uno de los Estados miembros. Está dotado con un capital de 1.000 millones de unidades de cuenta, repartido del siguiente modo: Alemania, 300; Francia, 300; Italia, 240; Bélgica, 85,5; Holanda, 71,5; Luxembur-

go, 2. Una unidad de cuenta equivale a 0,88867088 gramos de oro fino.

Supuesto lo reducido de su capital inicial, la ayuda del Banco ha de ser sin duda alguna en su primera etapa más bien de índole moral, aunque también puede remediar la insuficiencia de fondos aumentando el capital, medida que puede adoptar el Consejo de Gobernadores del Banco por acuerdo unánime de sus miembros. También podrá el Banco emitir en todo momento empréstitos en el mercado privado de capitales, así como exigir préstamos especiales a los Estados miembros en los casos y en la medida que los necesite para fines determinados, siempre que el Consejo de Administración justifique que el Banco no se encuentra en situación de procurarse los recursos necesarios, en condiciones convenientes, en los mercados de capitales.

Los fundamentos de la Comunidad. — a) *La libre circulación de mercancías.* — Se aplica no sólo a los productos originarios de los Estados miembros, sino también a los procedentes de otros países. Supone, por tanto, la supresión de derechos aduaneros entre los miembros, la adopción de una tarifa aduanera común para el exterior y la eliminación de las restricciones cuantitativas.

Los derechos aduaneros interiores se reducirán progresivamente a lo largo del período de transición, tomando como base los derechos en vigor el 1.º de enero de 1957. Durante cada una de las dos primeras etapas deberán realizarse, al menos, tres reducciones, cada una equivalente en el conjunto de los productos al 10 por 100 de los derechos entonces en vigor. Al final de la primera etapa la reducción deberá alcanzar el 25 por 100 de los derechos base y al final de la segunda el 50 por 100. Durante la tercera etapa se eliminarán los derechos aún existentes. El Consejo establecerá las normas para estas últimas reducciones.

La tarifa aduanera común se establecerá calculando la media aritmética de los derechos aplicados en cada uno de los cuatro territorios aduaneros que forman la Comunidad. Los Estados miembros deberán modificar sus derechos aduaneros, durante el período de transición, adaptándolos a la tarifa común. El Tratado fija los plazos máximos para esa adaptación.

Las restricciones cuantitativas a la importación o cualquier otra medida análoga se deben suprimir lo más tarde al finalizar el período de transición. Entre tanto, al finalizar la primera etapa, los contingentes bilaterales entre los Estados miembros se deben transformar en contingentes

globales, y la cuantía de los contingentes debe aumentar según un complejo procedimiento establecido en el Tratado.

Las restricciones cuantitativas a la exportación u otras medidas de efecto equivalente quedan prohibidas entre los Estados miembros al finalizar la primera etapa del período de transición.

b) *La libre circulación de personas, servicios y capitales será también un hecho al concluir el período de transición.* — A la libre circulación de las personas se refiere el Tratado en dos capítulos. En el primero trata de la libre circulación de los trabajadores en el interior de la Comunidad, lo que exige la abolición de toda discriminación fundada en la nacionalidad en lo que se refiere al empleo, la remuneración y las condiciones de trabajo. Se exceptúan de este trato de igualdad los empleos en la Administración pública. En el segundo capítulo se reconoce a los súbditos de un Estado miembro el derecho de establecimiento en el territorio de otro Estado miembro, y el derecho a ejercer en él actividades no asalariadas. Se exceptúan las actividades que supongan, aunque sea a título ocasional, el ejercicio de autoridad pública. Las disposiciones de este capítulo se extienden también a las personas morales.

La libre prestación de servicios en el interior de la Comunidad engloba las actividades industriales y comerciales, la artesanía y las profesiones liberales, tanto en lo referente a la libre circulación de sus productos, cuando éstos no estén regulados por las disposiciones relativas a la libre circulación de mercancías, como a la libertad de establecerse temporalmente en otro país para ejercer allí su actividad.

En relación con los capitales se establece la supresión progresiva, durante el período de transición, de las restricciones a los movimientos de capitales pertenecientes a personas residentes en los Estados miembros y de las discriminaciones en el trato fundadas en la nacionalidad o residencia de las partes o en la localización de la inversión. Ya al fin de la primera etapa se liberarán de toda restricción los pagos corrientes producidos por los movimientos de capitales entre los Estados miembros. Se admite, sin embargo, la posibilidad de que un Estado establezca determinadas medidas de protección en el caso de perturbaciones en el funcionamiento de su mercado de capitales. Pero se exige la aprobación de esas medidas por la Comisión.

c) *Adopción de una política agrícola común.* — Con esta calificación se abarca, además de la agricultura propiamente dicha, la ganadería y la

pesca y las primeras transformaciones de sus productos. La política agrícola común persigue los siguientes fines: 1) Aumentar la productividad de la agricultura, asegurando el empleo óptimo de los factores de producción; 2) asegurar a la población agrícola un nivel de vida equitativo; 3) estabilizar los mercados; 4) garantizar la seguridad de los aprovisionamientos; 5) asegurar precios razonables para los consumidores.

Si, durante el período de transición, la supresión de derechos aduaneros y de restricciones a la importación llegase a poner en peligro en algún Estado la realización de esos fines, se autoriza a ese Estado a fijar un precio mínimo para la importación de productos agrícolas. Esos precios mínimos no deben tener carácter discriminatorio, ni reducir los intercambios por bajo del nivel existente a la entrada en vigor del Tratado.

d) *Adopción de una política común en relación con los transportes.* — Esta política común comprende especialmente: 1) Reglas comunes aplicables a los transportes internacionales con origen o destino en el territorio de un Estado miembro o que atraviesen el territorio de uno o varios Estados miembros. 2) Determinación de las condiciones de admisión de transportistas no residentes en los transportes interiores de un Estado miembro.

Se establece además que, antes de finalizar la segunda etapa del período de transición, se suprimirán en el tráfico interior de la Comunidad las discriminaciones que consisten en la aplicación por un transportista, para las mismas mercancías y las mismas relaciones de tráfico, de precios y condiciones de transporte diferentes por razón del país de origen o de destino de los productos transportados.

La política económica y social de la Comunidad. — La mayoría de los economistas están de acuerdo en que no basta establecer un mercado común entre varios países para que automáticamente se produzcan los efectos beneficiosos que de él se esperan en orden a mejorar el nivel de vida de esos pueblos. Es preciso que, al mismo tiempo, los Estados que forman el mercado común unifiquen sus políticas en algunos sectores fundamentales de la realidad económica y social. Esta idea se refleja claramente en el Tratado, que establece para los Estados miembros la obligación de realizar una política común en las siguientes cuestiones:

a) *Mantenimiento de la libre concurrencia.* — Se prohiben o regulan las uniones de empresas que falseen la concurrencia, los monopolios privados, las prácticas de dumping y las ayudas concedidas por los Estados.

En relación con las uniones de empresas, se prohiben todos los acuer-

dos y decisiones de asociación que sean susceptibles de afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la concurrencia en el interior del mercado común. Especialmente se prohiben los acuerdos que consisten en: 1) Fijar de manera directa o indirecta los precios de compra o de venta; 2) limitar o controlar la producción; 3) repartir los mercados o las fuentes de aprovisionamiento. Se autorizan, sin embargo, esos acuerdos cuando contribuyan a mejorar la producción o la distribución de mercancías o a promover el progreso técnico o económico, con tal de que reserven a los consumidores una parte equitativa del beneficio resultante.

Se declara también incompatible con el mercado común, y se prohibe, la explotación por una o varias empresas o su situación dominante en el mercado (situación monopolística) para imponer alguna de las limitaciones a la libre concurrencia enumeradas en el párrafo anterior.

Las prácticas de dumping en el interior del mercado común se prohiben desde el mismo momento de la entrada en vigor del Tratado. Para reforzar esta prohibición se establece la libre reimportación, sin que puedan ser sujetas a ningún derecho de aduana o restricción cuantitativa, de las mercancías originarias de un Estado miembro que hayan sido exportadas a otro.

Se consideran incompatibles con el mercado común las ayudas, concedidas directa o indirectamente por los Estados, que falseen o amenacen falsear la concurrencia, favoreciendo a ciertas empresas o a ciertas producciones. Son compatibles con el mercado común: 1) Las ayudas de carácter social a los consumidores; 2) las ayudas destinadas a remediar los daños causados por acontecimientos extraordinarios; 3) las ayudas concedidas a ciertas regiones de la República Federal Alemana para compensar las desventajas económicas de la división de Alemania. Pueden ser consideradas compatibles con el mercado común: 1) Las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o exista un grave desempleo; 2) las ayudas destinadas a promover la realización de un proyecto importante de interés común europeo, o a remediar una perturbación grave en la economía de un Estado miembro; 3) las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de ciertas actividades o de ciertas regiones económicas, cuando no alteren las condiciones de los cambios de modo contrario al interés común. En cualquier caso es necesario que las ayudas sean concedidas sin ninguna con-

dición que implique discriminación por razón del origen de los productos a adquirir con la ayuda.

b) *Política fiscal.* — Se prohibe gravar, directa o indirectamente, los productos de otros Estados miembros con impuestos interiores superiores a los que gravan los productos nacionales similares. Cualquier disposición legal contraria a esta prohibición deberá ser rectificada durante la primera etapa del período de transición.

c) *Política de conyuntura.* — Los Estados miembros considerarán su política de coyuntura como una cuestión de interés común y se consultarán mutuamente y consultarán a la Comisión sobre las medidas a tomar. El Consejo, a propuesta de la Comisión, puede decidir por unanimidad las medidas apropiadas a la situación.

d) *Balanza de pagos.* — Cada Estado miembro tiene autonomía para practicar la política económica necesaria para asegurar el equilibrio de su balanza global de pagos. Sin embargo, para facilitar la realización de este objetivo, los Estados miembros coordinarán sus políticas económicas y se crea un Comité monetario de carácter consultivo.

Cada Estado miembro se compromete a autorizar, en la moneda del Estado miembro en que resida el acreedor o el beneficiario, los pagos correspondientes a los cambios de mercancías, servicios y capitales, o a las transferencias de capitales y salarios, en la medida en que se haya liberado, en virtud del Tratado, la circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. Cada Estado miembro deberá considerar su política de tipos de cambio como un problema de interés común.

En caso de dificultades graves en la balanza de pagos de un Estado miembro, la Comisión procederá a un examen de la situación y recomendará las medidas a adoptar, pudiendo obligarse a los demás Estados a adoptar medidas complementarias. Cuando un Estado miembro, por razón de urgencia, adopte por sí las medidas que crea oportunas, deberá comunicarlas, antes de su entrada en vigor, a la Comisión y a los demás Estados miembros. En este caso, el Consejo podrá decidir que el Estado interesado deba modificar, suspender o suprimir las medidas de salvaguardia adoptadas.

e) *Política comercial.* — Los Estados miembros se comprometen a mantener frente a terceros una política comercial común, especialmente en lo referente a modificaciones de aranceles, conclusión de acuerdos comerciales y aduaneros, unificación de las medidas de liberación, política

de exportación o medida de defensa comercial. En general, en todas las cuestiones que revisten un interés particular para el mercado común, los Estados miembros realizarán, tras el período de transición, una acción común en el cuadro de las organizaciones internacionales de carácter económico.

f) *Política social.* — Se afirma la necesidad de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de la mano de obra, tendiendo a igualarlas en el progreso. La Comisión debe promover una colaboración estrecha entre los Estados en el sector social, especialmente en lo que se refiere a: 1) el empleo; 2) el derecho al trabajo y las condiciones de trabajo; 3) la formación y el perfeccionamiento profesionales; 4) la seguridad social; 5) la protección contra accidentes y enfermedades profesionales; 6) la higiene del trabajo, y 7) el derecho sindical y las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores.

Se crea un Fondo social europeo a fin de promover en el interior de la Comisión las facilidades de empleo y la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores.

g) *Unificación de las legislaciones.* — El Consejo, decidiendo por unanimidad y a propuesta de la Comisión, establecerá las directrices para la unificación de cualesquiera disposiciones legislativas, reglamentarias o administrativas de los Estados miembros que tengan relación directa con el establecimiento o el funcionamiento del mercado común.

Zona de libre cambio en Europa

La Conferencia de Messina de 1955 dió comienzo a los trabajos para la firma de los Tratados del Mercado Común y Euratom, por parte de las seis naciones componentes de la Comunidad del Carbón y del Acero. Como actuación ligada, el Gobierno inglés propuso la creación de una zona de libre cambio que funcionase conjuntamente con el Mercado Común, dentro del marco de la O. E. C. E. Esta fórmula representa un punto intermedio entre las dos posibilidades que se le ofrecían a Inglaterra: unirse al bloque en formación o desligarse definitivamente de él. Tanto una como otra solución encerraban peligros evidentes para el futuro de la economía británica. La Zona de Libre Cambio pretende salvar estas dificultades mediante una Colaboración parcial con los países del Mercado Común.

Un Área de comercio libre o Zona de Libre Cambio es un territorio dentro del cual no existen barreras aduaneras que se opongan al tráfico de mercancías, exactamente igual que sucede en una unión aduanera como la formada por los países del Mercado Común. En cambio, las tarifas exteriores de los países de una Zona de Libre Cambio, o sea, los derechos de aduanas respecto de terceros, son diferentes, mientras que en el Mercado Común se instituye una tarifa exterior única para todos los miembros.

El interés de Inglaterra hacia una fórmula de este tipo se justifica por el deseo de este país de no perder las ventajas que le proporciona su comercio con la Commowealth, donde goza de una situación privilegiada. Los países que componen la Comunidad Británica se conceden mutuamente ventajas aduaneras, lo que reserva, en la práctica, a Gran Bretaña, un gran mercado para sus manufacturas. El ingreso en el Mercado Común habría significado la pérdida de este trato de preferencia.

Ante dificultades como éstas, la solución tradicional inglesa ha sido siempre el aislamiento. Sin embargo, en esta ocasión, las consecuencias del aislamiento ofrecían graves peligros, sobre todo a largo plazo. La potencia económica del bloque naciente no permitía la cómoda postura de quedarse al margen, so pena de tener que afrontar serias dificultades económicas y políticas. Era preciso, pues, encontrar una solución que permitiera a Gran Bretaña mantener su puesto en la Commonwealth sin perder el contacto con el Mercado Común. Condiciones tan favorables y tan difíciles las podía encontrar Inglaterra en una Zona de Libre Cambio con una nueva limitación: la exclusión de los productos agrícolas, para reservar el mercado inglés de dichos productos a la Commonwealth.

Francia desea también la creación de la Zona de Libre Cambio que libere a Europa del marco demasiado estrecho de "los seis", pero con las mismas garantías, por lo menos, de las que ya tiene en el Mercado Común; de aquí que la pretensión inglesa de no incluir los productos agrícolas en la Zona de Libre Cambio haya sido desde un principio duramente combatida por Francia. También Holanda y Dinamarca se han opuesto. Los holandeses han tenido que hacer, hasta ahora, grandes concesiones — como la aceptación de precios mínimos en los productos agrícolas — en las negociaciones del Tratado del Mercado Común. No es fácil, por consiguiente, que se resignen a admitir la fórmula inglesa, que implica todavía mayores sacrificios. Por lo que se refiere a los daneses,

la situación es más complicada. Por una parte, les interesa extraordinariamente la Zona de Libre Cambio para poder competir, dentro de ella, con sus más peligrosos rivales europeos, que son los holandeses, cuyo ingreso en el Mercado Común les ha colocado de momento en mejores condiciones. Pero, por otra parte, tampoco Dinamarca puede admitir la fórmula inglesa, porque sus exportaciones más importantes están constituídas por productos del campo.

Los llamados "países en vías de desarrollo" — España, Portugal, Grecia, Turquía — están en la misma situación que Holanda y Dinamarca respecto a este problema.

Esta visión de conjunto de las distintas posiciones en torno a un punto crucial no resulta muy alentadora. Sin embargo, se trata de encontrar un compromiso que permita conciliar los distintos criterios. Quizá la adopción de la fórmula inglesa, complementada con una serie de tratados bilaterales que garantizasen el reparto total de la producción agrícola europea, sería una buena base para la redacción definitiva del proyecto de Zona de Libre Cambio.

En su sesión de julio de 1956 el Consejo de la O. E. C. E. creó un grupo de trabajo dándole el encargo de "estudiar las formas y métodos posibles de una asociación — sobre base multilateral — entre la Unión Aduanera y los países miembros que no participan en ella".

Como resultado de sus trabajos, el grupo publicó un informe en enero de 1957 analizando la creación y el funcionamiento de una Zona de Libre Cambio siguiendo un método que permite una fácil comparación con el Tratado del Mercado Común.

El paralelismo entre ambas fórmulas alcanza también a la mayor parte de las soluciones propuestas, que se pretende que sean comunes, para evitar luego dificultades de acoplamiento.

La creación de la Zona de Libre Cambio — susceptible de englobar el Mercado Común y el resto de los países de la O. E. C. E. — fué acordada en París el 12 y 13 de febrero de 1957. Se formaron tres Comisiones: la primera, para la determinación de las condiciones en las cuales sería posible implantar una Zona de Libre Cambio en Europa; la segunda, para tratar del problema de los productos agrícolas, y la tercera, para estudiar la inclusión en dicha Zona de los países poco desarrollados — Irlanda, Islandia, Portugal, Grecia y Turquía.

En las conversaciones comenzadas en Londres el 7 de mayo de 1957

entre M. Faure y Mr. Thorneycroft se señalan dos tipos de dificultades que se oponen a la creación de una Zona de Libre Cambio: dificultades técnicas, que sin duda serán superadas con nuevos estudios, y dificultades sustantivas relacionadas con los presupuestos mismos que se discuten, que tendrán que ser revisados para poder llegar a un acuerdo.

Las cuestiones tratadas han sido: garantías exigidas por Francia para formar parte de la Zona de Libre Cambio; problema de los productos agrícolas; divergencias respecto a las instituciones. En este punto los franceses prefieren la norma codificada, mientras que Gran Bretaña es partidaria de reglas empíricas; problemas creados a la Commonwealth por la inclusión de los territorios de ultramar en el Mercado Común, consecuencia de lo cual son las presiones inglesas para conseguir garantías de venta de productos del área de la libra en el Mercado Común.

También han sido tenidas en cuenta las relaciones entre la futura Zona de Libre Cambio y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio — General Agreement on Tarifs and Trade (G. A. T. T.) — para que los compromisos contraídos en este Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio se respeten en la Zona de Libre Cambio.

Las instituciones que serán necesarias para la Zona de Libre Cambio no han podido determinarse aún, puesto que dependen del contenido que vaya a tener en su día el Tratado fundacional. Sin embargo, se prevé la existencia de un Consejo de Ministros de los países miembros y un Comité de gestión análogos al Consejo y a la Comisión que establece el Tratado del Mercado Común. Muchos otros problemas podrían resolverse por medio de las organizaciones ya existentes en el seno de la O. E. C. E., a las que se podrían ampliar sus atribuciones. De esta manera se tratarían las cuestiones de política económica, pagos y mano de obra.

Para el establecimiento de las instituciones planeadas por el Tratado de Mercado Común había que tener en cuenta que el naciente organismo no debía realizar funciones que algunas organizaciones europeas han llevado a cabo hasta ahora satisfactoriamente. El hecho es que, a pesar de tan buena intención, no se ha podido evitar en todos los casos dicha duplicidad de funciones. Ahora, con motivo del proyecto de Zona de Libre Cambio, se pretende llevar adelante la plena "racionalización de las instituciones europeas".

Entre los problemas comerciales descuella el de origen de las mercancías, que no se plantea en el Mercado Común, donde los productos

pueden circular libremente sin tener en cuenta su procedencia. La tarifa exterior única convierte al bloque de "los seis" en una unidad económica a los efectos del comercio exterior. Por el contrario, en la Zona de Libre Cambio — como consecuencia de la diversidad de tarifas exteriores — se plantea el problema de que las mercancías podrían entrar en la zona por el punto de tarifa más baja y venderse allí donde la tarifa fuera más alta a favor del libre tránsito interior de la zona. Esto perjudicaría a los países que tienen un arancel alto. Para hacer frente a esta dificultad es necesario limitar el libre cambio a las mercancías originarias de la Zona. Ello obliga a definir con claridad lo que se entiende por mercancía originaria de la Zona, estableciendo un criterio que permita distinguir los casos en los que un producto mixto que lleva incorporadas materias procedentes del exterior se considera como originario de la Zona, y aquellos otros en los que se le considera como no originario.

Se han propuesto dos sistemas: el primero consiste en tomar como base para determinar la categoría a la que pertenece una mercancía mixta, un determinado porcentaje; si el valor de los elementos originarios incorporados sobrepasa un tanto por ciento del valor del producto, la mercancía será originaria. No lo será en caso contrario. El segundo sistema consiste en establecer una lista de tipos de transformación de productos, redactada de común acuerdo, con objeto de atribuir el carácter de originarias a las mercancías exteriores que sufran dichas transformaciones.

Ambos sistemas presentan serias dificultades para su aplicación práctica. Sería recomendable utilizarlos conjuntamente, porque se complementan muy bien. Fuese cual fuese el sistema adoptado, cabe sugerir un método de control que atribuyese la responsabilidad en el cumplimiento de las normas sobre origen de las mercancías a exportador e importador. Por lo demás, se podría permitir la libre circulación de los productos controlada por un procedimiento de muestras; de este modo sólo unas cuantas de las operaciones comerciales quedarían sujetas a comprobación, pero sería — probablemente — suficiente para que todas ellas cumpliesen las normas establecidas.

En la eliminación de las barreras aduaneras se seguirá probablemente el mismo sistema que en el Mercado Común, introduciendo, si acaso, pequeñas modificaciones. Es decir, la media de los derechos aplicables a los intercambios entre los miembros disminuirá en un 10 por 100 por tres veces durante cada etapa del período transitorio. Las reducciones com-

plementarias se efectuarán según lo que disponga cada Gobierno. El aumento de los contingentes debe completar la liberalización del comercio conseguida mediante la reducción progresiva de derechos arancelarios.

Las reglas destinadas a velar por el mantenimiento de la competencia deberán ser más severas en la Zona del Libre Cambio que en el Mercado Común, porque en este último existe una superior cohesión. El bloque de "los seis" dispone de una serie de medidas encaminadas directamente a fomentar la competencia; pero además hay otras que han de ayudar, de manera indirecta, a que la competencia dentro del Mercado Común sea auténtica; de esta índole son las cláusulas del Tratado que persiguen la unidad legislativa y social. En la Zona de Libre Cambio, por el contrario, no parece probable que existan medidas de este segundo tipo indirecto; lo que obligará a que las reglas directas sobre competencia sean más minuciosas.

Las ayudas concedidas por los Estados y las prácticas de algunas empresas que tienden a desvirtuar la competencia se prohiben en el Mercado Común. La misma regla habrá de admitirse para la Zona de Libre Cambio, aunque pueden tolerarse algunas excepciones; por ejemplo, las medidas destinadas a favorecer el desarrollo de las regiones atrasadas.

Las cláusulas de salvaguardia representan rupturas temporales del régimen establecido por las dos organizaciones europeas. Pueden ser adoptadas solamente a consecuencia de desequilibrios en la balanza de pagos de un país determinado o de un sector de la economía nacional. Las reglas han de ser muy estrictas, y las soluciones aplicadas por la Zona de Libre Cambio y por el Mercado Común muy similares, para evitar las discriminaciones que podrían resultar del hecho de que un país pertenezca a una o a otra organización.

Para la unión de la Zona de Libre Cambio de los países "en vías de desarrollo" se han propuesto dos soluciones: la primera consiste en retrasar la fecha de su incorporación hasta que estén en situación de cumplir con todas las obligaciones normales; la segunda — más generosa — es partidaria de la inmediata admisión, determinando, caso por caso, las condiciones en que se debe realizar. Esta última tiene la ventaja de que con ella se trata de disminuir las distancias entre los países más o menos desarrollados. No sucedería lo mismo si estuviéramos esperando a que los países por sí mismos alcanzasen la suficiente madurez.

Otra posibilidad — válida para la incorporación paulatina de algunos

países a la Zona de Libre Cambio o al Mercado Común — quizá fuera la firma de numerosos convenios sobre distintos productos estableciendo mercados comunes parciales. Para ello podría tomarse como ejemplo el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que, por otra parte, ha sido el núcleo alrededor del cual se han forjado los recientes convenios.

Estos acuerdos parciales irían preparando las condiciones necesarias para que las naciones "en vías de desarrollo" pudiesen incorporarse plenamente a cualquiera de las dos organizaciones.

También cabe dar otra orientación a la idea apuntada. Se trata de utilizar la cláusula de "productos nuevos". Esta cláusula se aplica a la creación de industrias nuevas que requieren grandes mercados. Cada uno de los países que la suscriben participa en la fabricación del producto en mayor o menor medida. A cambio de esta participación, la mercancía se vende luego en el territorio de cada uno de los firmantes, que vienen a constituir, así, un Mercado Común limitado.

Si la Zona de Libre Cambio llegara a formarse (incluyendo a España, Inglaterra, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia, Austria, Irlanda, Grecia, Islandia, Turquía, Portugal y Suiza), la población del Mercado Común y la de la Zona de Libre Cambio sumadas alcanzarían los 300 millones de personas, con un producto nacional bruto de 70,5 billones de libras, según estadísticas del año 1954. En el mismo año el producto nacional bruto de Estados Unidos fué mucho mayor — 120 billones de libras —. Pero es de esperar que en la Zona de Libre Cambio el aumento de cooperación habría de incrementar también el producto nacional bruto.

Del conjunto de comentarios que se han escrito sobre la conveniencia o inconveniencia de crear una Zona de Libre Cambio resulta una conclusión de carácter general aplicable a los diversos países miembros que, en su día, pueden componer esta nueva área: a largo plazo la organización reportará ventajas indudables, pero a corto exigirá numerosos reajustes que pueden borrar las ganancias previsibles. A esto puede añadirse que si la Zona de Libre Cambio llega a constituirse desaparecería la posibilidad de que un país pueda mantenerse al margen sin sufrir las consecuencias de una grave discriminación en contra de sus productos, puesto que un 40 por 100 aproximadamente del comercio mundial se efectuaría dentro del marco de acuerdos preferenciales. El sistema sería desventajoso para un 25 por 100 de los productos, los que no provengan de zonas de prefe-

rencia. Así es posible que se formasen — como reacción — otros bloques proteccionistas.

Los argumentos que defienden o atacan la creación de la Zona de Libre Cambio son una modernización de los que se emplearon en otro tiempo en la defensa del comercio libre y del proteccionismo. La situación de algunos países de la propuesta Zona con balanza de pagos fuertemente deficitaria para con la U. E. P. — caso de Inglaterra, por ejemplo — obligaría a aceptar las llamadas cláusulas de salvaguardia, que suponen una ruptura temporal del régimen de libertad de comercio. La discusión se centra en torno a la aceptación de las restricciones a la importación, como medio el más eficaz de equilibrar de nuevo la balanza de pagos siempre que se produzca una situación de déficit continuado. Uno de los inconvenientes con que tropezaría esta medida reside en los daños que pudieran causarse a las industrias calculadas sobre la base de la demanda total de la zona; para obviar esta dificultad se ha sugerido la posibilidad de otorgar subvenciones — por los Estados nacionales — a aquellas industrias consideradas claves. Evidentemente, la tendencia hacia una política de mayor coordinación en todos los campos podría evitar algunas de estas fluctuaciones.

En cuanto a las ventajas de la Zona de Libre Cambio se puede decir que serán muy graves para aquellas producciones que necesitan grandes mercados para llegar al máximo en la producción en masa, con el consiguiente aumento de productividad. También entre las ventajas pueden mencionarse los beneficios del libre comercio, explicados — como en las teorías clásicas — a través de la doctrina de los costes comparados. Para referirnos a un caso concreto señalaremos la opinión de R. F. Harrod con respecto a Inglaterra. Según él, los "cambios o readaptaciones de mayor volumen cuantitativo en las ventas inglesas no representarán un descenso de la producción actual, sino mejor orientación de la exportación futura".

El mayor peligro para el equilibrio económico europeo es el diverso grado de dinamismo de las economías nacionales. Más concretamente, el desarrollo — singularmente rápido — de Alemania, que ha venido a crear en Europa un problema parecido al que representan los Estados Unidos con respecto al resto del mundo. Es preciso hallar una fórmula para evitar que la creación de una Zona de libre cambio acentúe las diferencias entre casi todos los países europeos y Alemania; el objetivo debe ser alcanzar un cierto grado de equilibrio comercial. Evidentemente, la solución para

cualquier país no está en el proteccionismo acentuado, sino en tratar de impulsar sus inversiones para resolver estas dificultades sobre una base de expansión económica. Durante los últimos tres años el aumento de la productividad alemana ha sido de un 6 por 100, y no hay signos todavía de que exista una disminución radical. Ello explica el descenso del poder de competencia relativo de otros países y concretamente de la Gran Bretaña y la formación de grandes reservas monetarias en Alemania.

Conclusiones:

1.ª La Zona de Libre Cambio resultará beneficiosa, cuando menos, a largo plazo.

2.ª Si llega a constituirse resultaría muy difícil para cualquier país de Europa occidental, como España, mantenerse al margen de esta organización y del Mercado Común.

3.ª España probablemente podría conseguir su inclusión en la Zona con carácter de "país en vías de desarrollo". Para ello será imprescindible ingresar primeramente en la O. E. C. E.

4.ª Independientemente de dichas gestiones cabría intentar otras para la formación de nuevos mercados comunes parciales, tomando como modelo el del carbón y el acero.

5.ª Todo lo anterior queda supeditado al hecho de que se admitan los productos agrícolas en la Zona de Libre Cambio, porque en caso contrario la creación de dicha Zona no sería interesante para algunos países, entre los que se encuentra España.

6.ª Para la distribución de la producción agrícola europea una fórmula intermedia podría ser la conclusión de acuerdos bilaterales o la creación de un organismo europeo encargado de garantizar la compra de los excedentes agrícolas europeos, si fuera necesario, y de distribuirlos por otros mercados.

El consejo de Europa (C. E.)

La llamada "Cruzada europea" se inició con el famoso discurso de Churchill, el 1.º de septiembre de 1946, en Zurich, cuando dijo, entre otras cosas: "nos hace falta crear algo semejante a los Estados Unidos en Europa, y el primer paso a seguir es la creación de un Consejo europeo". El llamamiento de Churchill en favor de la unidad europea despertó el interés de la opinión mundial, y políticos de este y del otro lado del

Atlántico glosaron sus palabras, haciendo ambiente para una favorable unión, a la que colaboraron la Unión Europea de Federalistas, el Movimiento de Europa Unida, la Unión Parlamentaria Europea y los Nuevos Equipos Internacionales más la Liga Europea de Cooperación Económica, organismo fundado en 1946 por Van Zeeland, personalidad política belga que instituyó un movimiento de minorías dedicado al estudio de problemas económicos, teóricos y prácticos, para favorecer el acercamiento cultural y económico de los países de Europa y desarrollar entre ellos el espíritu de colaboración, y de la que en España hay una rama, de la cual es presidente, por cierto, el eminente presidente del Fomento del Trabajo Nacional y Embajador de España, don Miguel Mateu y Plá.

A consecuencia de todo este movimiento europeísta y con un matiz socialista que le imprimieron los prohombres Spaak y Guy Mollet, belga y francés, respectivamente, se celebró en La Haya un Congreso organizado por el "Comité Internacional de Coordinación de los Movimientos para la Unidad europea" (CICMU), creado en diciembre de 1947. El Congreso de La Haya, denominado por algunos "primer Congreso europeo", se reunió del 7 al 10 de marzo de 1948 y se propuso en él la creación de una Asamblea Constituyente para algo que se denominó indistintamente "Unión" o "Federación". El artículo 8.º de las conclusiones del Congreso de La Haya pedía la creación de un Consejo de Europa, estableciendo Consejos nacionales, otro Internacional y un Comité Ejecutivo y celebrando Conferencias en Bruselas, Wensmister y Lausana, siendo la más interesante, desde el punto de vista económico, la de Wensmister, que se celebró del 20 al 25 de abril de 1949, y poco después las banderas de 14 naciones ondeaban ya en Estrasburgo, donde está la sede del Consejo de Europa.

El Consejo de Europa está integrado por un ministro por cada uno de los miembros y una Asamblea formada por delegados de los Parlamentos de los países que lo integran, Asamblea a la que corresponde el discutir y aconsejar sobre todo proyecto de interés común en lo económico. en lo social y en lo jurídico. La Convención en virtud de la cual se establece este Organismo, se firmó en Londres el 5 de mayo de 1949, y, según el Estatuto, el Comité ministerial debe desarrollar la cooperación entre los Gobiernos, y la Asamblea consultiva deberá "descubrir los medios gracias a los cuales puedan ser expresadas y formuladas las aspiraciones de los pueblos europeos, dando cauce, de esta manera, para que los Go-

biernos de los distintos países de Europa permanezcan así en contacto con la opinión pública europea".

Los fines del Consejo de Europa quedan establecidos en el artículo 1.° del Convenio de creación del Organismo, y se refieren principalmente al estudio de las cuestiones de interés común, a la firma de Acuerdos y a la acción conjunta de tipo económico, social, cultural, científico, jurídico y administrativo; lástima grande que después se le añada un punto 4.° en el que se cita como medio concreto para lograr los fines expresados "la salvaguardia y el desarrollo de los derechos del hombre y de sus libertades fundamentales", pues bien sabemos los españoles que a través de esta sibilina frase, los manejos de tipo socialista se abren camino y es una fórmula de atacar la independencia política que cada país debe mantener para regir su albedrío interno.

En un principio, diez fueron los miembros del Consejo de Europa, a saber: Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Irlanda. Italia, Luxemburgo, Noruega y Suecia. Después se unieron Grecia y Turquía; más tarde, Islandia, y después, la República Federal Alemana, entrando también posteriormente Italia, que en un principio quedó al margen. Quiere decirse con ello, que en el Consejo de Europa están muchos de los países de la Europa occidental, pero faltan algunos, como Suiza, Portugal y España.

La labor que hasta el momento ha llevado a cabo el Consejo de Europa se refiere principalmente a Convenios sobre privilegios e inmunidades, otro sobre derechos del hombre y libertad fundamental; otro sobre seguridad social; otro sobre asistencia social y médica; otro sobre patentes; otro sobre diplomas y títulos para ingreso en Universidades y equivalencia de períodos universitarios, y otro sobre intercambio de mutilados de guerra con fines de asistencia médica. Poco, por tanto, se ha hecho hasta ahora, aunque son suficientes sus iniciativas para que se deba mencionar este Consejo de Europa que actúa a través de una Comisión permanente y unas Comisiones generales, entre las que la segunda se refiere a los asuntos económicos y la tercera a los asuntos sociales, creándose también otras especializadas, de las que la más interesante es la primera, encargada de velar por los intereses de las naciones europeas no representadas en el Consejo y la segunda Comisión especial para la agricultura.

La creación de Organismos especializados, sobre todo en el terreno económico, que son los que venimos examinando hasta ahora, y la im-

portancia creciente de éstos, va en detrimento de la eficacia en la actuación del Consejo de Europa. Aun siendo nosotros partidarios de una aproximación, en todos los órdenes y en la mayor medida posible de los distintos países europeos, en este caso concreto casi nos alegra la posible disminución en la importancia del papel de este Organismo que, cobijado por las actitudes de partidos con tendencias izquierdistas, no permitiría nunca hacer una labor tan eficaz como conveniente y en la que, sin distinguir de matices políticos, se procure verdadera y realmente una posible unión europea.

Recientes tendencias hacia una unión económica europea

Ya han entrado en vigor, por haber sido ratificados por los seis países firmantes del Pacto de Roma, los Tratados sobre el Mercado Común Europeo y la Comunidad atómica europea.

A los diez meses de la firma de los Tratados de Roma se puede decir que el éxito, por lo menos el éxito inicial, ha sorprendido a los propios firmantes.

Bastante fué la buena fortuna que consiguieron los Convenios al ser ratificados tras deliberaciones de alto interés, pero sin grandes dificultades, por los seis Parlamentos de los países de la "Pequeña Europa". Francia, nación la primera que rechazó el proyecto de Comunidad Europea de Defensa (C. E. D.) haciéndolo fracasar, ha sido la piedra de toque en la ratificación del Convenio del Mercado Común. Tanto la Asamblea Nacional como el Consejo de la República los aprobaron con margen favorable, y como antes habrán sido aprobados por los Parlamentos de Alemania y poco después lo fueron por Italia, estimándose que será unánime el voto, salvo por parte de los comunistas, en los países del Benelux.

La sorprendente facilidad con que se han logrado estas ratificaciones y el interés que despierta el análisis profundizado de una Zona de Libre Cambio que ha de ser paralela al Mercado Común, no quiere decir, sin embargo, que no se comprenda la importancia y trascendencia del paso que se está dando. Serán más bien hombres que rigen estos países los que lleven adelante, con tesón singular, la posibilidad de que el Mercado Común se ponga en práctica. Otros, en cambio, propugnan por otro género de integraciones que hagan compatible la idea de un mayor estrecha-

miento entre los países europeos y sus posiciones proverbiales y tradicionales. Suiza, por ejemplo, ha expuesto que el Mercado Común parece incompatible con su tradicional política de neutralidad. Los países nórdicos (Suecia, Noruega y Dinamarca) establecen, por su parte, un Mercado Común nórdico más abocado e inclinado hacia la Zona de Libre Cambio británica, aunque Dinamarca hace la salvedad de que se necesita prever la inclusión de los productos agrícolas que Gran Bretaña, por su ligazón con la Commonwealth, quiere dejar aparte. Austria se inclina también por unidad con Europa e incluso con el Mercado Común, siempre atenta a sus necesidades, más de orden político que económico, como baluarte de la Europa occidental adentrado en el conjunto de países que están subordinados a la influencia de la U. R. S. S.

La verdad es que todo este conjunto de Organismos orientados hacia la misma finalidad de establecer una cohesión, lo más amplia posible, entre los países europeos, en la disyuntiva de progresar en común o perecer frente a otros bloques, ni está aún totalmente definida ni se coordina entre sí.

En cuanto a España hace referencia, por ejemplo, es de destacar que la aparición de un Tratado de Mercado Común con características de unilateralidad, establecido cuando convino a los seis primeros firmantes, no ha llegado ciertamente en la mejor de las coyunturas para su economía, en trance de evolución y en incipiente progreso para conseguir un mayor equilibrio entre su tradicional postura agrícola y sus deseos justificados de asegurar un mejor tenor de vida para los españoles por vías de industrialización. Si el Mercado Común y otras organizaciones europeas son más bien creaciones de terceros países sin tener en cuenta las necesidades de los que quedan al margen en sus primeros pasos, es posible que todos estos Organismos, que tienen como finalidad una mayor vinculación de Europa, se conviertan en manzanas de la discordia, y en lugar de procurar engrandecer una Europa unida, lo que hagan sea escindirla más y más, existiendo, junto a los países, que ya por sí tienen sus fronteras políticas y al ideario de una Europa total, amplia, generosa y grande, una serie de pequeñas Europas que más que facilitar la solución deseable, la entorpezcan, la obstaculicen o por lo menos la pospongan para más largo plazo del que deseamos y por el que desde esta tribuna prestigiosa hacemos vehementes votos.

APÉNDICE

SOBRE EL MERCADO COMÚN EUROPEO

El 1.º de enero de este año ha entrado en vigor el Tratado institucional del Mercado Común Europeo (Comunidad Económica Europea), que se había firmado en Roma el 25 de marzo de 1957 por los seis países de la C. E. C. A. Por lo tanto, Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos están en el comienzo de una fase de progresiva integración de sus economías, con el fin de eliminar toda recíproca limitación en orden a sus intercambios comerciales, pagos, movimientos de capitales, servicios y mano de obra. Con objeto de ilustrar acerca del acontecimiento, consideramos oportuno dar un resumen sintético de la nueva organización europea y de los recursos económicos de los países incluídos en ella.

Superficie y población. — La superficie total de los seis países de la C. E. C. A. es de 1.166.750 kilómetros cuadrados (Alemania Occidental, incluído el Sarre, 247.889; Bélgica, 30.507; Francia, 551.255; Italia, 301.191; Luxemburgo, 2.586; Países Bajos, 32.400). La población es de 162,2 millones de habitantes (Alemania Occidental, 51 millones; Bélgica, 8,9 millones; Francia, 43,3 millones; Italia, 48 millones; Luxemburgo, 0,3 millones; Países Bajos, 10,7 millones). La densidad media es de 139 habitantes por kilómetro cuadrado, con un máximo de 318 para los Países Bajos y un mínimo de 79 para Francia.

Instituciones. — La ejecución de las tareas del Mercado Común Europeo viene asegurada por los siguientes Organismos: 1) Una *Asamblea* de 142 miembros, integrada por los delegados de los Parlamentos nacionales: 36 por Alemania Occidental, 14 por Bélgica, 36 por Francia, 36 por Italia, 6 por Luxemburgo, 14 por los Países Bajos; le corresponden poderes de deliberación y control; 2) Un *Consejo,* integrado por los representantes de los seis Gobiernos, con la misión de coordinar las políticas económicas de los países miembros y con poderes de decisión; 3) Una *Comisión,* compuesta por nueve miembros elegidos a base de un criterio de competencia y con garantías de independencia, nombrados por los seis Gobiernos, con la finalidad de vigilar la aplicación de las disposiciones del Tratado de Roma, formular recomendaciones y opiniones, adoptar

decisiones, etc. Como Presidente de la Comisión se ha nombrado, con fecha 7 de enero, al alemán Walter Hallstein; Vicepresidentes al italiano Pietro Malvestiti, al holandés L. Mansholt y al francés R. Marjolin; 4) Una *Corte de Justicia,* compuesta por siete jueces y dos abogados generales, nombrados por los seis Gobiernos, con la misión de asegurar el respeto al derecho en la interpretación y aplicación del Tratado; 5) Un *Comité económico y social,* de carácter consultivo, compuesto por los representantes de las distintas clases económicas y sociales; sus miembros son 101 (Alemania, 24; Bélgica, 12; Francia, 24; Italia, 24; Luxemburgo, 5; Países Bajos, 12).

Para aumentar las posibilidades de empleo se ha constituído un *Fondo social europeo,* administrado por la Comisión y asistido por un Comité especial. Del mismo modo, al desarrollo equilibrado del Mercado Común contribuirá un *Banco europeo para las inversiones;* con un capital de 1.000 millones de dólares, aportados en la medida siguiente: Alemania, 300 millones; Bélgica, 86,5 millones; Francia, 300 millones; Italia, 240 millones; Luxemburgo, 2 millones; Países Bajos, 71,5 millones. Ha sido nombrado Presidente del Banco el italiano Pietro Campilli.

Fundamentos del Mercado Común. — Fundamentos del Mercado Común Europeo son la libre circulación de las mercancías, personas, capitales y servicios. Particular relieve se da al primer punto, el cual se deberá alcanzar mediante una unión aduanera y la eliminación de las restricciones cuantitativas de los intercambios. A la unión aduanera se llegará por la eliminación de los recíprocos aranceles y la adopción de una Tarifa aduanera común frente al exterior. La eliminación de los aranceles interiores se conseguirá en tres etapas de cuatro años cada una, es decir, en un total de doce años, prorrogables hasta quince. Durante la primera etapa se efectuará la primera reducción (10 por 100 sobre los aranceles base, es decir, los aplicados en 1.º de enero de 1957), después de un año de la entrada en vigor del Tratado (es decir, el 1.º de enero de 1959); la segunda, dieciocho meses después; la tercera, después de otros dieciocho meses: esta primera etapa se prorrogará hasta seis años, cuando no se decida lo contrario por unanimidad. Durante la segunda etapa se prevén otras tres reducciones del 10 por 100, respectivamente, a los dieciocho meses, tres años y cuatro años, contados desde el principio. Durante la tercera etapa se efectuarán las últimas reducciones, de acuerdo con lo que decida el Consejo, de modo que se llegue a una supresión total dentro de quince años,

como máximo, a partir de la entrada en vigor del Tratado (período transitorio).

El arancel aduanero común se establecerá sobre la base de la media aritmética de los Aranceles de las cuatro áreas arancelarias (Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos tienen ya una tarifa común, la del Benelux). Los países que se adhieran posteriormente adaptarán, de modo gradual, a la tarifa M. C. E. sus aranceles frente al exterior dentro del período transitorio. Numerosas excepciones, en forma de aranceles comunes superiores o inferiores a la media aritmética, se prevén para la formación de la Tarifa única.

La supresión de las restricciones y limitaciones cuantitativas se realizará mediante transformación, por parte de los distintos países miembros, en contingentes globales. Éstos se aumentarán, de modo progresivo, de tal forma que a finales del décimo año, contado desde la entrada en vigor del Mercado Común, resulten iguales por lo menos a un 20 por 100 de cada una de las producciones nacionales o, a falta de producción nacional, a niveles previamente convenidos. El Tratado prevé también la supresión de las restricciones y limitaciones a la exportación.

Productos agrícolas. — El Tratado dedica atención singular a los productos agrícolas, incluídos de modo especial en un anejo al mismo. A este propósito, se prevé una política agrícola común. En lo que concierne al sector agrícola, goza de especial relieve el sistema de los precios mínimos: durante el período transitorio, si la política de reducciones arancelarias y liberalización de los cupos de importación situase los precios de algún producto agrícola a nivel inferior del de los precios mínimos, el país interesado tendrá la facultad de paralizar (o reducir) las importaciones o subordinar éstas a la fijación de un precio superior al mínimo fijado para el producto en cuestión.

Territorios de Ultramar. — Al Mercado Común se asociarán los países y territorios extraeuropeos que mantienen con Bélgica, Francia, Italia y los Países Bajos relaciones especiales. Estos territorios, expresamente mencionados en un anejo del Tratado, son: África Occidental Francesa (que incluye: Senegal, Sudán, Costa de Marfil, Dahomey, Mauritania, Níger y Alto Volta); África Ecuatorial Francesa (que incluye: Congo Medio, Ubangui Tchari Chand y Gabón); Saint Pierre y Miquelón; el Archipiélago de las Comoras; Madagascar y sus dependencias; Somalia francesa; Nueva Caledonia y sus dependencias; los Establecimientos fran-

ceses de Oceanía; las Tierras australes y antárticas; la República autónoma de Togo; el territorio de Camerón bajo administración fiduciaria francesa; Congo Belga y Ruanda-Urundi; la Somalia bajo la administración fiduciaria italiana, y la Nueva Guinea holandesa.

Las modalidades y el procedimiento para la asociación, prevista para un período de cinco años, contados desde la entrada en vigor del Tratado, se fijan en un Convenio, que determina, entre otras cosas, el montante de las contribuciones anuales para el desarrollo económico y social de dichos territorios.

Euratom. — Al mismo tiempo que el Tratado del Mercado Común Europeo ha entrado en vigor también el Tratado de la Comunidad Europea de Energía Atómica (Euratom), también firmado en Roma el 25 de marzo de 1957.

A esta Organización se ha confiado la tarea de crear el ambiente necesario para el establecimiento y el rápido fomento de las industrias nucleares de los seis países, mediante el desarrollo de las investigaciones, la difusión de los conocimientos técnicos, la fijación de normas uniformes de seguridad, la facilitación de las inversiones en el sector de la energía nuclear y una acción para el regular y justo suministro de minerales y combustibles nucleares a todos sus usuarios. La ejecución de estas tareas quedará asegurada por una Asamblea, un Consejo, una Comisión y una Corte de Justicia. El Consejo y la Comisión estarán ayudados por un Comité económico y social, con funciones consultivas. Ha sido nombrado Presidente de la Comisión, en fecha 7 de enero, el francés L. Armand, y Vicepresidente, el italiano E. Medi.

Zona de Libre Cambio. — Ya desde el mes de julio de 1956, la O. E. C. E. tomó en consideración la posibilidad de establecer un sistema de enlace entre los seis países, que en aquel entonces estaban negociando la constitución del Mercado Común, y los demás países de la Organización. Las negociaciones con esta finalidad, y en las que está muy interesada Gran Bretaña, deseosa de hallar un vínculo con los países del Mercado Común sin romper en modo alguno los, para ella, esenciales con su Commonwealth, han dado lugar al proyecto de una Zona de Libre Cambio. La realización de ésta, en la que deberían participar todos los países de la O. E. C. E., se efectuaría mediante la progresiva supresión de los aranceles recíprocos y las restricciones cuantitativas, análogamente a lo previsto para el Mercado Común. Pero, de otra parte, cada país manten-

RECURSOS ECONÓMICOS DEL MERCADO COMÚN EUROPEO (1956)

	Alemania	Bél.-Lux.	Francia	Italia	Holanda	TOTAL
Producto nacional bruto a los precios de mercado (millones de dólares).	45.821	10.333	51.794	23.304	8.221	139.473
Ídem *per capita* (dólares)	916	1.123	1.196	485	768	861
PRODUCCIÓN:						
Cereales (millones de toneladas) . .	13,1	1,7	19,4	13,6	1,7	49,5
Azúcar (ídem)	8,3	2,2	10,9	7	2,5	30,9
Vino (ídem)	0,1	—	5	6,4	—	11,5
Carne (ídem)	2,3	0,4	3,4	0,9	0,6	7,6
Leche (ídem).	17,5	3,8	19,4	9,6	5,7	56
Energía eléctrica (mld. de kVs.) . .	87,1	13	50,7	40,6	11,8	203,2
Carbón (millones de toneladas) . .	151,5	29,6	55,1	1,1	11,8	249,1
Productos petrolíferos refin. (ídem) .	10,3	5,1	24,7	17,7	13,4	71,2
Acero (ídem).	26,6	9,8	13,4	5,9	1,1	56,8
Tejidos lana (ídem)	32	11,6	53,1	61,1	21,9	206,7
Tejidos algodón (miles de toneladas)	209,6	87,9	196,6	144	72,7	711,1
Algodón (ídem)	160,3	21,8	53	82,1	12,4	329,6
Hilado rayón (ídem)	68,6	11	53,5	65,7	30,3	229,1
Papel de periódico (ídem). . . .	284	56	420	168	108	1.036
Ácido sulfúrico (millones de tons.) .	2,5	—	1,5	2	0,7	6,7
Abonos nitrogenados (miles de tons.)	805	242	409	370	—	1.826
Cemento (millones de toneladas). .	20	4,7	11,4	10,8	1,3	48,2
Tractores agrícolas (miles) . . .	134	—	78	22	—	234
Vehículos automóviles (ídem) . .	1.076	—	829	317	—	2.222

INTERCAMBIOS COMERCIALES DEL MERCADO COMÚN (1956)

(Millones de dólares)

	Alemania	Bél.-Lux.	Francia *	Italia	Holanda	TOTAL
Importaciones . . .	6.658	3.272	4.326	3.170	3.712	21.138
Ídem de procedencia de los demás países del M. C. E.	1.641	1.351	1.173	693	1.535	6.393
Exportaciones. . . .	7.348	3.162	3.145	2.157	2.862	18.674
Ídem con destino a los demás países del M. C. E.	2.175	1.416	1.149	542	1.156	6.438

* Excluídos los territorios de Ultramar.

dría su propia autonomía para su política comercial y aduanera frente a los demás países de fuera de la Zona; regulaciones especiales deberán impedir el hecho de que mercancías originarias de un país fuera del Área se introduzcan, transformadas o no, en países de dicha Área previa importación desde otro país, también de la Zona, con tarifas aduaneras más bajas. También para los productos agrícolas deberán fijarse normas distintas a las del Mercado Común. En cuanto concierne a estos productos, los Territorios de Ultramar se incluirían tanto en el Mercado Común como en el Área de Libre Cambio. Se prevé también trato especial para los países escasamente desarrollados (Grecia, Turquía, Portugal, Irlanda). El proyecto se ha discutido últimamente en el Consejo de la O. E. C. E., en fecha 16-17 de octubre de 1957, y en la actualidad está sometido al examen de un Comité especial. El problema de la coordinación entre el Mercado Común y el Área de Libre Cambio está todavía sin determinar.

COROLOGÍA DE LA HACIENDA

Conferencia pronunciada en la Academia el día 6 de febrero de 1958, por el PROF. EXCMO. SR. DR. DON ROMÁN PERPIÑÁ GRAU, *Académico Correspondiente*

Vamos a ocuparnos de fenómenos, problemáticas y sistematización de actividades económicas en el espacio.

¿TIEMPO SIN ESPACIO?

El espacio se olvida corrientemente en el pensar económico. También se olvidaba, hasta muy recientemente, el tiempo. Se discurría científicamente cual si espacio y tiempo no existieran en la realidad. Mas, no hay pensador que no se halle influído por un pensar filosófico. Este pensar filosófico raramente es propio del pensador científico y éste se halla imbuído generalmente en la predominante filosofía de su medio. Y el medio intelectual contemporáneo, en parte muy importante, ha estado determinado por el idealismo, conociérase o no a Kant y a los neokantianos. Y el idealismo, al no poderlas comprender, abandonaba las dos categorías que determinan toda realidad: tiempo y espacio.

Con el dogmatismo de la razón pura, la mente ha vivido varias generaciones extraespacialmente, extratemporalmente.

El tiempo, hoy, ya es tomado en consideración por los economistas, porque los filósofos, que desde fines del siglo pasado redescubrieron el tiempo, han tenido enorme influencia.

Los grandes historiadores que desde hace siglo y medio renovaron todos los campos de la investigación histórica, filológica, arqueológica, del Arte y Cultura, etc., formaron el ambiente propicio para que los pensadores sobre lo universal, los filósofos, tuvieran, declarada o tácitamente, una experiencia de la que surgieran filosofías del Tiempo. En consecuencia, los historiadores se convirtieron en historicistas; los economistas, de la estática pasaron a la dinámica. Los científicos físico-matemáticos lograron sorprendentes hallazgos. El propio Einstein confiesa que la in-

tuición sobre la relatividad la tuvo al observar que el Tiempo transcurría rapidísimamente para dos novios "enamorados" mientras que era lentísimo e insoportable para dos novios "no-enamorados".

Dos grandes pensadores pusieron al Tiempo como centro de su filosofar: Dilthey y Bergson. Ambos, empero, despreciaron el espacio. Ambos, entre los modernos, han tenido, en el mejor sentido, una popularidad universal.

Veamos, como introducción, cuál era ese pensar sobre el Tiempo y señalemos sus influencias (declaradas o no) en algunos economistas.

DILTHEY. — *Guillermo Dilthey,* que vivió 67 años de su vida en el siglo XIX (y murió en Berlín en 1911) no pudo menos que experimentar el enorme ambiente del historicismo alemán a la vez que la idea-fuerza del Progreso en auge por todo el siglo decimonono.

"La idea del progreso del género humano dominó el siglo XVIII — nos dice Dilthey (1) — y añade, enlazando el renacimiento con los antiguos y modernos, que Francisco Bacon (1561-1616) estaba lleno de esta idea y que Blas Pascal (1623-1662) tenía a la vista el pasaje de Bacon cuando escribía "El hombre se instruye incesantemente en un progreso, pues no sólo saca ventajas de su propia experiencia sino también de sus predecesores. Todos los hombres juntos forman en las ciencias un conjunto único que progresa, de suerte que son como un mismo hombre que subsiste siempre y que aprende continuamente".

Pero el Progreso implica algo más que la idea del tiempo. El progreso requiere espacio. Si el espacio no se toma en consideración, la idea del progreso nos conduce de nuevo al idealismo y a un voluntarismo vacuo que propugna la posibilidad por todos los espacios de un mismo progreso. Sin espacio el progreso no tiene límites. Pero vivimos en un mundo limitado y en espacios cuyo contenido establece limitaciones porque cada espacio tiene potencias, posibilidades distintas.

Esta idea de un espacio ordenador limitativo y posibilitativo es hoy aún poco difundida precisamente por la absolutización del dogma del progreso. El idealismo filosófico, aunque hoy en día decadente (porque lo superan de nuevo las filosofías del ser), impregna aún las filosofías de la vida cuyo origen se halla en el redescubrimiento del tiempo.

(1) *Dilthey, G.,* Introducción a las ciencias del espíritu. Prólogo de Ortega y Gasset. Madrid (rev. de Occidente) 1950, págs. 393, 394.

Cierto que el propio Dilthey, en su Esencia de la Filosofía (2) propugna por un realismo volitivo oponiendo a la razón pura de Kant, la "*razón histórica*": "todo fluye en proceso, nada queda".

Pero a *su hombre* como "ente histórico" le *da una vida de predominante,* si no absoluta, *voluntariedad.*

Esa voluntariedad no le deja ver la ineludible condición limitativa de lo espacial, pues añade (3): "*El desarrollo se hace ilimitado* por el enlace de las generaciones siempre nuevas; el trabajo espiritual se *extiende* constantemente *en el espacio,* guiado por la conciencia histórica de la solidaridad y *del progreso...*" porque la sustancia en Dilthey es el Tiempo, la Historia, el Progreso; y a una pseudo-substancia, que sólo es accidente, no puede delimitarla y hacerla ser, otro accidente cual es el espacio.

Dilthey que popularizó la dependencia del hombre del "espíritu del tiempo" *(Geist der Zeit)* y su concepto de cosmovisión *(Weltanschauung)* influye en filósofos e historicistas, también hijos de la época del pensar histórico. Heidegger mismo declara que su explicación del problema de la historia se ha originado del estudio del trabajo de Dilthey. Ortega se transforma filosóficamente al descubrir a Dilthey. Y, por mucho que recalque "la circunstancia", la "radicalidad", lo que en su obra circunda al hombre no tiene aguante, es pura y bella palabra; las raíces, no son telúricas; lo formal, como en Dilthey, predomina. Sus realidades son todavía formalistas, sin la necesaria materia (de la que es indesligable el espacio) que unida a la forma dé o apunte claramente la realidad total.

En su conocido canto a la lira Anacreonte dice que *quiere* hablar de los Átridas y cantar a Cadmo, pero que las cuerdas de su lira sólo le responden de amores; y por esto manda a paseo los héroes porque el medio de que dispone no le da otra elección y, por así decir, se une a su consejo.

El primer querer es el puro voluntarismo de representación ideal de un fin querido, el etetismo o voluntad dialéctica de imponerse; mas, para realizarse una tal voluntad, se requieren medios que la hagan efectiva, que colaboren con ella, para lo cual se precisa una consideración de los medios adecuados y, si disponibles, su elección. La primera es la voluntad ideal, absoluta y absolutista: "quiero cantar a los héroes"; la

(2) *Dilthey, G.,* La Esencia de la Filosofía. Estudio preliminar de Eugenio Pucciarelli. Buenos Aires (Losada) 1944, pág. 136.

(3) Ibídem, pág. 140.

segunda es la voluntad práctica, de posible eficiencia: "idos a paseo héroes pues las cuerdas de mi lira sólo cantan amores". (Las cuerdas son los medios disponibles.) La primera prescinde de toda categoría, por lo tanto del tiempo, la segunda las requiere y, por ende, al espacio, para acomodarse a sus condiciones.

Un filósofo español, Millán Puelles, ha puesto claramente de manifiesto, muy recientemente, la diversa función (precisamente en su Ontología de la Existencia Histórica), de estas dos voluntades, la etética como facultad de "querer" y la práctica, selectiva o Acto de elección entre lo posible, que es la puesta en razón de lo que el deseo o la inteligencia apetece o quiere (4).

Mas esta segunda voluntad, o más bien, la voluntad que completa y hace real la primera, es difícil que la pudieran tener en mente los filósofos de la vida, por cuanto su importante labor fué la de destruir al idealismo racionalista y su irracionalismo les hacía apartar de la necesaria y ya no ideal razón que acompaña a toda voluntad realizable.

"El hombre no tiene naturaleza — dice Dilthey — sino "únicamente historia." La historia quería cantar a los héroes, pero la lira de Anacreonte, la naturaleza, sólo le respondía de amores.

Y si bien Dilthey — salvo el caso de coincidencia declarada por el mismo Ortega —, no tiene propiamente escuela, sin embargo, a su énfasis sobre lo histórico se ligan los grandemente popularizados historicistas alemanes, Troeltsch, Spranger, Spengler y el inglés Toynbee. Estos nombres leídos y citados desde el periódico hasta los volúmenes de biblioteca, bastan para probar el universalismo de la idea historicista en nuestros días, hasta la segunda guerra mundial.

HEIDEGGER. — En la filosofía existencial ya hemos notado la propia declaración de Heidegger ligado a Dilthey en sus trabajos históricos. La existencia humana de Heidegger, o es histórica o no es. El ser de Heidegger está sustancialmente — si así podemos llamarlo — en el Tiempo. Y es el porvenir, el *Zukunft* el que juega decisivamente; no otra cosa es su ser — para — la muerte; ésta es su comprensión intencional del ser en el tiempo, lo que va siendo *(Seiende)*, como el *being* inglés. La Temporalidad, Espera, Decisión y Actualidad *(Zeitlichkeit, Erwartung, Wahl*

(4) *Millán Puelles, Antonio,* Ontología de la Existencia Histórica. Madrid. (Publicaciones del Departamento de Filosofía de la Cultura.) 1951, págs. 187-190.

y *Gegenwart)* motivados por la aceptación del Futuro *(Zukunft)* son sus fundamentales conceptos, todos en función del Tiempo, de la Historicidad del ser *(Geschichtlichkeit)*. Y sus referencias al mundo como espacialidad, como *res extensa,* son sólo referencias que no resisten la integración del espacio en cuanto hasta ahora ha publicado Heidegger.

El concepto de Progreso, surge también cuando se observa que la Temporalidad es el sentido de la inquietud *(Sorge)* humana y con ello el de la Existencia en Heidegger; pues un hombre inquieto siempre buscará deshacerse de tal inquietud en su elección de actuar hacia el futuro, aunque persista, en la ideología heidegeriana, la consustancial angustia. Ésta, de otra parte, es la solución en el sistema del actuar humano del economista Luis von Mises. Con lo cual tenemos ya una de las muchas evidencias de la influencia del pensar de los filósofos (declarada o tácitamente) sobre los economistas.

Ya en otro lugar hemos puesto también en evidencia la gran afinidad y aun prelación de las ideas para una teoría de la acción de Blondel con las de este economista.

BERGSON. — Mas, el filósofo que mayor popularidad logró alcanzar entre filósofos y científicos y entre el público lector, ha sido Bergson. Los años veinte menudeaban en nuestros periódicos barceloneses los Artículos referentes a su filosofía de la vida, no sólo inseparable si que determinada por su concepción del Tiempo.

También en Bergson revive Heráclito; *panta rei,* todo fluye, todo pasa; para Bergson la realidad toda es puro devenir, no existen cosas sino únicamente acciones; el Ser es devenir, sólo historia, sólo tiempo.

Señalemos que el economista vienés Mayer atribuye a Von Wieser, su paisano, el haber hallado el ser en el devenir, al afirmar su teoría psicológica del valor y de los precios: "Halló — dice Mayer de Wieser —, las leyes del ser en las leyes del devenir."

Bergson sí que trata del espacio pero, por así decir, lo desprecia. Para Bergson la vida es inespacial. Lo creador es la evolución, el continuo devenir, el *élan vital.* Al distinguir inteligencia e intención creadora, dice que la inteligencia capta lo quieto, la extensión, los cuerpos rígidos de que está compuesto el mundo, pero es incapaz (5) de comprender la vida.

(5) Paradójicamente hace una metafísica de la contingencia como pintoresco sustento (al despreciar el espacio) de la actividad creadora y progresista.

La duración, este concepto tan fundamentalmente bergsoniano, sólo es comprensible mediante nuestra facultad de intuición, esa facultad que la debemos tener tan escondida que requiere un íntimo, esforzado y antinatural — dice Bergson — giro coperniano para darnos cuenta de ella.

Pero yo os la voy a mostrar la duración bergsoniana, que no es espacial ni calculable y que es completamente diferente del espacio y del tiempo que maneja la inteligencia científica y práctica:

Con toda seguridad, al final de mi conferencia, unos oyentes dirán que ha sido corta y otros larga. He aquí un tiempo que no es tiempo, sino la duración bergsoniana, algo que no procede de la inteligencia sino de la intuición y de la vida. Esta duración no puede ser medida por el reloj, sino por un íntimo sentido vital. Acontece también que un mismo viaje resulta largo para unos y muy corto para otros. Lo mismo que Griselle Brellet, la filósofa de la música, califica de *durée musicalle*.

Esa duración paradójicamente atemporal fué la que vió Einstein cuando observó que era muy distinto el tiempo de dos enamorados "enamorados" que el de dos novios "a la fuerza" naciendo en él la idea de la relatividad.

Tales razonamientos, expuestos con una literatura magnífica y con imágenes subyugadoras cual una sinfonía cuyo *leitmotiv* es el tiempo, en su acepción bergsoniana de duración, han cautivado (no sólo por su belleza sí que también por su adecuacidad), a un mundo fuertemente evolucionante, progresista; y han influído considerablemente en otros científicos y en numerosos lectores.

Nuestro Eugenio d'Ors estuvo enamorado de Bergson y su filosofía que informa lo que se llama el *American Way of Life*, el pragmatismo.

Filósofos del ser, cual el gran pensador británico Alexander, tienen también contactos con su filosofía, si bien ya su método espacio-tiempo, no escinde el conocimiento entre inteligencia e intuición sino que es fundamentalmente unitario y consustancial con el mundo.

Los economistas. — Las influencias de Bergson son numerosísimas y multiformes. No nos compete a nosotros examinarlas. A Bergson, como a Dilthey, los tomamos ciertamente entre los más representativos pensadores que significan el énfasis moderno sobre el Tiempo, la evolución y el progreso, como máximos representantes de las filosofías historicistas, voluntaristas y de la vida, soslayando la necesaria presencia y acción del espacio en la humanidad, y ello con el fin de comprender por qué la ma-

yoría de los economistas, inmersos (consciente o inconscientemente) en esta idea-fuerza predominante del Tiempo, pasaron de una concepción estática a la moderna dinámica del pensar económico influenciando a su vez la política económica contemporánea.

Tampoco podemos detenernos en mostrar las tendencias dinamizantes de los economistas, soslayadores también del espacio.

Detengámonos tan sólo en algunos para mostrar inequívocamente este fenómeno.

No se trata de los economistas históricos. Éstos se hallan en parangón con la escuela histórica alemana y si bien heraldos del dinamismo actual su método les separa profundamente. Marx va unido a la dialéctica histórica de Hegel, y Federico List liga espacio y tiempo en forma de nación sin el profundo alcance del pensamiento preponderante y casi exclusivo del Tiempo, que hemos puesto de manifiesto.

SCHUMPETER. — Los economistas de las crisis y de los ciclos ya están inmersos en esta corriente. El primero, más profundo y renovador es *Schumpeter*. El paralelismo de Schumpeter con Bergson nos cautivó sobremanera. En efecto, similarmente a la distinción y contraposición de Bergson entre inteligencia e intuición, entre un pensar y obrar práctico, común e incluso rutinario, frente a un pensar y actuar de impulso creador, Schumpeter distingue y contrapone *dos tipos de conducta:* en la vida real hay un tipo que, siguiendo las técnicas y con los medios habituales se adapta a las nuevas situaciones más o menos inteligentemente: "éste es — dice Schumpeter —, el único camino en el que obra la mayoría y en el que es capaz de obrar". Pero existe evidentemente *otro camino* — agrega Schumpeter —, claramente diferente: se puede dejar de lado la actitud de pasiva adaptación y se puede reaccionar haciendo cosas nuevas o haciendo las mismas por nuevos caminos, tales que abandonen y superen lo que fundamentalmente existe.

Esta segunda forma de actuar puede darse o no darse como reacción a una crisis, pero si no se da no le sucederá ningún *boom,* ningún período de alza y nueva prosperidad. Los períodos de gran prosperidad solamente son debidos — ésta es su idea fundamental —, a una cierta actitud de un cierto número de personas. Esta actitud, de ese segundo camino, es lo que llama *invención o espíritu creador*. Ya es sabido que por tal nombre no entiende la puesta en producción de invenciones científico-prácticas sola y preponderantemente, sino todo lo que conduce a un *nuevo*

actuar en realizar nuevos productos, nuevas organizaciones, abrir mercados inéditos, etc. — Pues bien, este actuar de invención, este "impulso creador", más que de *inteligencia* en el mero actuar de la práctica ordenación de los negocios, está producido por una "actitud y aptitud" de *carácter,* de poder y de capitanía.

He aquí claramente a Bergson. Éste, oponiendo inteligencia a intuición en su dualismo inteligencia-espacio e intuición-creación; Schumpeter, dual entre inteligencia y carácter. Bergson, uniendo inteligencia y vida práctica, frente a intuición y *élan vital,* creador; Schumpeter, oponiendo la rutina inteligente al imprevisible carácter y potencia vital de la innovación o invención novadora, creadora también.

Por esto, concluye Schumpeter, la "única causa de los ciclos" y del desarrollo económico es *la innovación* y ésta es discontínua y no predecible ni calculable; son los períodos de creación de nuevo poder de compra; al igual que en Bergson, la evolución creadora (6).

AKERMAN. — El más moderno economista inmerso en esta corriente del pensar, en la que el tiempo es hegemónico, es un sueco: *Juan Akerman.* En Suecia se concentró y de ella se ha propagado una parte muy importante de la teoría económica. Suecos son Wicksell, Casel, Myrdal, Lindhal. Pero Akerman con gran fuerza y responsabilidad mental sometió a crítica el potente ambiente en el que nació. Sin renunciar a sus avances, aceptando lo logrado, se dió cuenta de que lo real no era verdaderamente captado y estableció con su crítica dual, su sistema del conocimiento de lo económico en su "Teoría económica" cuya segunda parte estudia Estructura económica y ciclos.

El argumento crítico de este dualismo es bergsoniano, aunque no haya en él referencia alguna a Bergson.

En efecto, Akerman contrapone su "análisis causal" al cálculo analítico puramente funcional y atemporal — suponiendo un equilibrio o una sucesión de equilibrios —, de las teorías económicas provenientes y perfeccionadoras de lo clásico.

El análisis llamado causal de Akerman, empero, sólo tiene en cuenta una causalidad, el tiempo, la duración; él mismo lo dice: el análisis causal parte de y expresa un concepto y una economía de la duración (7).

(6) Cf. *Schumpeter, José Luis,* Teoría del desenvolvimiento económico

(7) *Akerman, Johan,* Structures et cycles économiques T. I. (Bibl. de la Science Economique). París (Press. Univ. de Fr.) 1955, págs. 4 y 13.

La coincidencia bergsoniana es patente en la contraposición de Akerman entre *fuerzas motrices libres, nacientes, creadoras* y *fuerzas motrices incorporadas, cristalizadas* (8). He aquí la intuición creadora, libre, de Bergson frente a su concepto de la inteligencia aplicada solamente a lo homogéneo espacial o quieto. No puede haber pues otra causalidad que la duración, que los impulsos creadores, pues la causalidad del espacio no puede tener cabida en Akerman como no la tiene en Bergson. Por esto afirma Akerman que "el objeto del análisis causal es el desarrollo en sí mismo, es el proceso real y temporal". Su pensar contrapone, pues, al igual que Bergson, la forma lógica y racional — como dice Akerman —, al "esfuerzo del pensador *(savant)* para captar y describir tal desarrollo en el tiempo" (9). Y es por esto que las "fuerzas motrices de la evolución" son la fuente de iniciativas y de juicios de valor de las decisiones determinantes; de ahí que, con sus palabras, "el eje del tiempo constituye la única escala permanente" (10) de lo real localizado en el tiempo"; donde al tiempo le confiere un lugar, una localización, imposible de concebir sin la presencia del espacio.

Pero lo común, hoy en día, ante tal preponderancia de la condición temporal, es el abandono o la relegación del factor espacio, incluso en las teorías y políticas de desarrollo económico. Recuerdo que en América conversé con un eminente profesor vienés, el Dr. Weiss, que estaba al servicio de organizaciones internacionales en relación con países tan despectivamente y tan impropiamente llamados países atrasados, el cual, luego de uno de sus viajes por países de la América hispana, me manifestó que nuestros colegas de los países a sí mismos llamados desarrollados, deberían realizar tales contactos con esas otras realidades para darse cuenta de que de nada o de muy poco sirven sus teorías si aplicadas a países de unas condiciones geográficas enteramente distintas de aquéllas en las que ellos estudiaron, piensan y viven. Y entonces fué cuando, a mi vez, le manifesté mi conclusión de que cada país es como un animal de especie distinta, que cada país tiene su naturaleza específica, la cual no puede ser comparada y tomada por medida de los demás, cual el cuello de un armadillo o de una tortuga no puede llamarse subdesarrollado con respecto al cuello de la jirafa.

(8) O. c., pág. 29.
(9) O. c., pág. 3.
(10) O. c., págs. 1 y 4.

¿Espacio sin Tiempo?

Si, como hemos visto, el Tiempo ha sido abstraído de todo Espacio, el espacio de su parte no solamente se ha aislado del tiempo, sino que incluso fué negada su realidad en la célebre aporía de Zenón, que dice así: El espacio es algo o es nada, si es algo, este algo debe de estar en otro espacio pues las cosas extensas están en el espacio; pero este nuevo espacio (soporte del anterior) es también algo y este nuevo algo requerirá otro espacio en el que estar y, así, infinitamente. Mas, si el espacio es nada (un no ser platoniano), entonces las cosas extensas están en nada.

Zenón confundió espacio y cosa. El espacio es una categoría de las cosas, y toda cosa está ciertamente en otra cosa, aunque ésta sea tan tenue como el aparente vacío. Sólo así se comprende que sólo la primera cosa que existió, la hyle aristotélica, no estuviera en nada, es decir, que fuera creada de la nada, del incomprensible vacío (kénon).

El concepto de espacio desde los griegos hasta los físicos y filósofos actuales fué y es discutidísimo. Lo cierto es que no hay, que yo sepa, filosofía alguna cuya característica sea el dar una preponderancia al espacio en su sistema cual se dá al Tiempo p. e. en Bergson. El sentido mundial de dinamismo y progreso lo impide. Nadie quiere oír hablar de inmovilidad y mis colegas los economistas, que declarada o implícitamente ponen al progreso como siempre presente y necesario, tratan como algo casi espúreo a la economía, al problema del estancamiento.

De otra parte, las modernas teorías físico-matemáticas y cosmológicas en las cuales la idea de cambio apareció (desde Niels Bohr a principios de siglo) ya incongruente de ser descrita en términos de espacio y de tiempo y las aún indecisas nociones sobre si existe o coexisten el corpúsculo y la onda, junto con la imposibilidad de asignarles una localización en el espacio, son materias que plantean a los filósofos del conocimiento problemas que los dejan aún en la incertidumbre sobre la noción del espacio.

Prescindamos de considerar si nuestro concepto corológico se acomoda o no con las concepciones euclidianas, o si está de acuerdo con la física de Gassen-di-Newton o con las teorías de la relatividad, o con la del universo en expansión, o con la mecánica ondulatoria del quantum, etc. — Inmediatamente, nada tienen que ver con nuestro objeto, para el cual el espacio continúa siendo una categoría del ser de las cosas, de cuya realidad,

cáptese como se capte, no podemos dudar sea cual sea la interpretación o el uso abstracto que de él se haga.

La importancia de la consideración del espacio está en que siempre, desde la antigüedad clásica, el espacio ha tenido un concepto que implica y explicita una función limitativa y ordenadora, incluso en las abstracciones o figuraciones cuatri, exa o pluridimensionales de la físico-matemática moderna. Al contrario del tiempo, que tiene por función la ilimitación y disgregación, sólo reducidas y comprendidas si va unido al espacio.

LOS ECONOMISTAS ESPACIALES. — El espacio no ha sido soslayado por todos los economistas. Algunos lo han tomado como preferente materia de estudio y como determinante parcial y aun total de la vida económica.

El primero y clásico economista espacial en *Von Thünen* (11). Su problemática central indaga la influencia de la distancia (espacio) del suelo cultivado al mercado (ciudad), en los precios de los productos y en la determinación del uso del suelo para unos u otros cultivos. Lo significativo es que Thünen fué ignorado y hasta hace sólo unos tres lustros no se ha popularizado y valorizado científicamente.

La teoría espacial económico-agraria de Von Thünen fué enriquecida por la teoría económico-industrial de la localización de *Alfredo Weber* (12) y modernamente Andreas Predhöl, que fué director del Instituto de Economía Mundial de la Universidad de Kiel, ha dedicado numerosos trabajos al concepto espacio-equilibrio general y a otros aspectos del estudio espacial de la economía, incluso en el Comercio Exterior. Weber intenta ya la aplicación de su teoría al estudio de la evolución económica y entra con ello en lo histórico y sociológico. Dähmen, el sueco, es quien ha estudiado los bloques industriales en evolución.

Otro alemán, fallecido prematuramente a sus 39 años, es el autor de una teoría general espacial de la economía titulada "La ordenación espacial de la economía" (13). *Augusto Loesch* parte de un análisis microeconómico e incluye en su esquema la teoría de la competencia imperfecta de Chamberlin. No lo tuve en cuenta para mis investigaciones, pero

(11) *Von Thunen, Juan Enrique,* Der Isolierte Staat, Readings in Economics, editado por K. William y Lore L. Kapp. Nueva York (Barnes and Noble), 1949.

(12) Aparecido en 1909, con el título Reine Théorie des Standarts, que fué la primera parte de su obra: Uber den, Standart des Industrien.

(13) *Loesch, August,* Die Racumliche Ordnung der Wirtschaft, Jena 1940, 348 págs. Hay reciente versión en castellano.

nuestros muy diferentes métodos — el suyo de lo particular a lo general, el mío inverso — coinciden en parte de los resultados. Loesch es aún poco conocido o tenido en cuenta porque su método es cerrado y difícil de conectar con la técnica actual de desarrollo económico (14).

Con ello hemos situado nuestra concepción espacial que llamamos Corología ante las corrientes de pensamiento que informan hoy en día a los economistas.

El espacio estructurador con tiempo estructurante

a) *La corología de la Población, síntesis de su sistema estático y de sus direcciones funcionales dinámicas.*

1.º Observemos *la distribución estática de la población* en el espacio o corología de la población.

Constatación. — Hay en España seis y sólo seis zonas, de una o dos provincias, con densidad de población superior a 100 habts./Km^2.

Estas zonas, que llamamos *dasicoras,* presentan el fenómeno de estar equidistantes a una distancia de 430 km, formando, con la zona de Lisboa, un hexágono inscrito con centro en Madrid. (Ver el mapa.)

Al entorno de cada dasicora la población disminuye de densidad, tanto desde la periferia al centro cuanto desde Madrid por todo el interior circundante. La corona interior (que se observa en el mapa) de sólo 25 habts./Km^2 de media, es la que determina las respectivas zonas periféricas y la interior cuyo centro hexagonal es su respectiva dasicora. Estas zonas menos pobladas son las que llamamos areocoras, zonas tenues o poco densas.

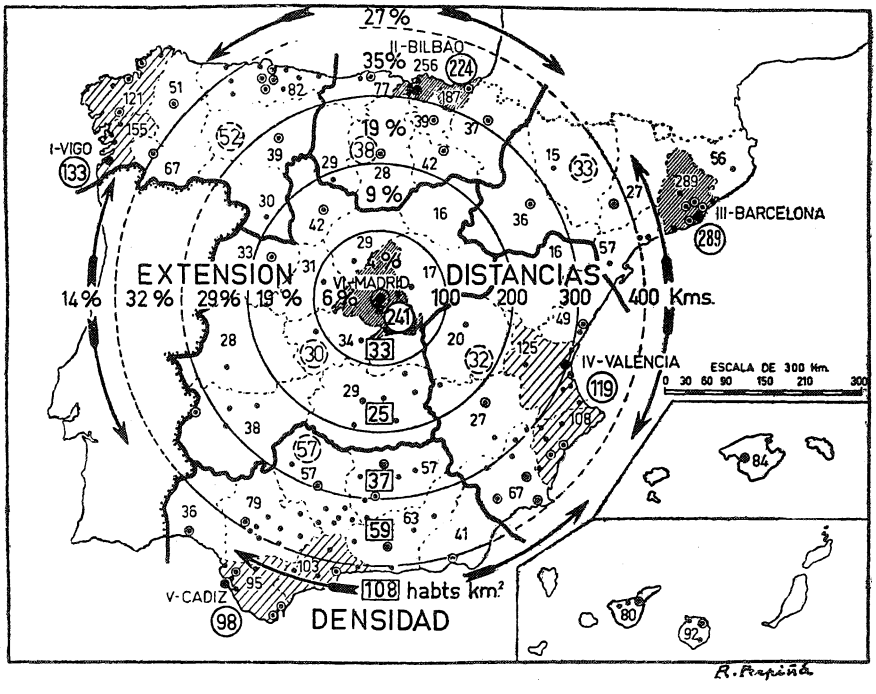
De otra parte, en el mapa se hallan indicadas las 149 poblaciones de 20.000 y más habitantes.

(14) Al corregir las pruebas (octubre 1958) nos llega la muy significativa obra de Claude Ponsard, *Histoire des théories économiques spatiales,* Rennes (Colin) junio 1958 confirmando nuestro texto; explicando que el análisis espacial "se haya desarrollado al margen de la ciencia económica general" y progresando en "una cierta autonomía" añadiendo, pero sin nuestro encarecimiento de la conexión en las filosofías de nuestra época, que "la corriente principal del pensamiento económico debía ignorar al factor espacial" y mutuamente "*el factor espacial nunca fué objeto, como el tiempo, de un esfuerzo de integración por el análisis económico general*" (págs. 4-7).

Ante estos hechos que nos dan el sistema distributivo de la población española, en su espacio: limitativo, posibilitador y ordenador,

2.º *Veamos su dinámica.*

COROLOGIA ESPAÑOLA



DENSIDAD: de *Dasicoras* (rayado), 133; de *Areocoras* (en blanco), 52; de *Provincias*, 51 (habitantes por Kilómetro cuadrado), de 1950.

● Poblaciones que denominan cada CORA.

⊙ 52 ciudades de 50.000 y más habitantes en 1950 (incluyendo las seis anteriores).

• 97 villas de 20.000 a 50.000 habitantes.

Límite de las seis Coras.

La población, en cada dasicora y por sus areocoras, actúa continuamente produciendo y consumiendo, pero además del movimiento de mercancías y de capitales, existe un movimiento de hombres.

¿Cuáles son las directrices fundamentales de tales movimientos?

a) De una parte, hay una ley *estructurante de* atracción de la población *del interior hacia la periferia y particularmente hacia las dasicoras;* así como del pleno interior hacia la dasicora madrileña.

Esta Ley, en los 50 primeros años del siglo, ha dado por resultado el traslado de 2.700.000 personas desde las arecoras a las dasicoras.

En 50 años			Aumentaron
Los	7.594	municipios rurales de las areocoras, sólo .	20 %
	1.469	municipios rurales de las dasicoras . .	36 %
149	92	municipios urbanos en areocoras . . .	113 %
	57	municipios urbanos en dasicoras . . .	163 %
52	29	municipios de 50.000 y + habitantes en areocoras	137 %
	23	municipios de 50.000 y + habitantes en dasicoras	186 %
De estas últimas, 12 ciudades aumentaron más de .			200 %

b) De otra parte, hay otra *ley estructurante de lo rural a lo urbano*, cuyo resultado, para tales 50 años, ha sido el traslado de 5.000.000 de personas del campo a las ciudades.

Ambas leyes al conjuntarse nos dan la siguiente progresión de intensidad de concentración de población.

Cuya síntesis dinámica la podemos expresar diciendo que,

	En 1900 significaba	Y en 1950	
La población rural. .	el 73 %	pasó al 40 %	de la población de España
mientras que			
La población urbana.	el 27 % solamente	sólo el 60 %	

Esta población urbana suma hoy 11 millones de habitantes sobre los 28, en sólo 149 ciudades de entre los 9.212 municipios de España:

Tanto la población rural cuanto la urbana acrecentaron su población, pero:

la rural de solamente el 24 % en esos 50 años

mientras que

la urbana creció del 120 % en esos 50 años

No vamos a tratar aquí de este gran fenómeno de concentración urbana, tanto más intenso cuanto mayores sean las ciudades, de las cuales las ubicadas en las dasicoras, con incrementos decenales superiores al 20 % desde la primera Guerra Mundial (15).

b) *La Corología de la renta. Renta rural y urbana en relación con la población.*

Pero este gran fenómeno estructural y estructurante de toda la vida española, sin considerarlo aquí como causa o como efecto, nos lleva de la mano para preguntarnos: *¿cuál ha sido la concomitante estructura y ritmo de las actividades económicas?*

Primero, mostremos las direcciones correspondientes a la Renta Nacional.

La Renta Nacional total de 1900 a 1950 aumentó en un 123 %.

Pero, la renta rural solamente del 49 %.

Mientras que la urbana, se elevó del 234 %.

La concentración de población y la renta llevan direcciones concordantes, pero el ritmo de la renta es el doble del de la población, pues en lo rural, la población aumenta el 24 % y su renta del 49 %; en urbana, la población del 120 % y su renta del 234 %.

¿Podemos esclarecerlo espacialmente?

El aumento general de Renta Nacional es evidente (123 % en 50 años), y la gran concentración de renta urbana también (234 % en municipios urbanos frente a sólo 49 % en los rurales).

Si aplicamos ahora nuestra corología a los Ingresos y Pagos del Estado, y si tomamos sus cifras — ciertamente con margen de error — como significativas, no ya de exacta expresión, pero sí de indudable juicio entre magnitudes que no pueden alterar las conclusiones generales de tales juicios mentales (no cuantitativos), veremos esclarecérsenos hechos y fenómenos y tendencias de suma utilidad para conocer nuestro ser y las posibilidades y direcciones de nuestro devenir.

c) *Análisis de la corología de la Hacienda, como expresión de las actividades económicas.*

Veamos ahora este fenómeno espacialmente ayudados de la corología de la Hacienda.

(15) Tal sistema corológico en nuestra *Corología,* Teoría Estructural y Estructurante de la Población de España. Madrid (C. S. I. C.), 1954, 210 págs.

Para muy pocos años se han publicado los datos de la Recaudación de Hacienda por provincias. Dispongo aquí de los de 1914, 1948 y 1954. Veamos lo que nos dicen.

1) *Areocoras y dasicoras.*

Que las areocoras han disminuído relativamente de actividad económica y que, por el contrario, han aumentado de actividad económica las dasicoras. Así

	Recaudación provincial				Hoy	
	1914	1948	1954	±	% Ext.	% Pobl.
Areocoras . . .	46	33	32	— 14	85	60
Dasicoras . . .	54	67	68	+ 14	15	40
	100	100	100			

La concentración, de nuevo, se nos manifiesta patente: las dasicoras pasan de algo más de la mitad a más de los dos tercios, en 40 años, del valor total de la actividad económica de España. Y este 68 % actual se obtiene en solamente el 15 % del territorio nacional y el 40 % de su población total.

2) *La gran concentración de actividades económicas.*

a) Las tres dasicoras de positivo aumento.

Mas, si penetramos en el análisis hallaremos que son sólo tres dasicoras las que han aumentado *relativamente* su renta y que estas tres son las que concentran su mayoría.

Estas tres, en sus cuatro provincias, son aquellas cuyas densidades actuales son las mayores de España.

Barcelona	con	326	habts./Km²
Vizcaya	»	286	»
Madrid	»	268	»
Guipúzcoa	»	208	»

En conjunto 270 habts./Km² representando solamente un mínimo 4 % del territorio nacional y cerca de 1/5 de su población (18 %).

Este 4 % y 18 % del territorio y de la población dan al Estado hoy en día más del 50 % (54 %) del total de recaudación provincial.

En 1914 daban sólo el 36 %, en 1948 el 51 y en 1954 el 54 % dicho.

Pero su ritmo relativo es distinto: He aquí sus porcentajes sobre la recaudación provincial total:

	Pasaron del	
Vizcaya y Guipúzcoa	7 al 11 y 11 %	de 1914-48-54
Barcelona	17 al 20 y 19 %	»
Madrid	13 al 20 y 24 %	»

lo cual quiere decir que la dasicora de Madrid entre 1914 y 1954 aumentó de 11 % su relativa proporción, mientras que Vizcaya y Guipúzcoa sólo aumentaron del 4,4 % y Barcelona del 2,4 %. Todas las demás dasicoras si bien aumentaron de actividad, disminuyeron relativamente. Así la andaluza, del —2 %, la valenciana del —1,3 y la gallega del —1 %.

Y si tomamos en conjunto a las areocoras, su disminución relativa llega al 14 % como hemos dicho.

b) *Comprobación por concentración de capitales de Empresas.*

Otra muestra de tal concentración de actividades económicas nos la proporcionan los *capitales de las Sociedades y Empresas* calculados y publicados hace ya cinco años:

El total de capital de empresas en España se halla concentrado por *su 72 % en esas tres dasicoras* que, recordemos, sólo son el 4 % del territorio y el 18 % de la población de España.

el 11 % en Vizcaya-Guipúzcoa
el 19 % en Barcelona
el 42 % en Madrid.

Hagamos cualquier razonable estimación de las empresas con sede en Vizcaya, Guipúzcoa, Barcelona y especialmente en Madrid, y cuyas actividades productoras se hallan en diversos lugares del territorio español. Aun con tales descuentos, el fenómeno de gran concentración queda en pie.

d) *El saldo neto provincial con Hacienda signo del grado de productividad.*

Pero, la Corología de la Hacienda nos dice mucho más.

Si restamos de la recaudación provincial los Pagos del Estado en cada provincia, es decir, *la contribución neta provincial al Estado,* el saldo resultante, de esas tres dasicoras de Bilbao, Barcelona y Madrid, se eleva a más del 98 %; es decir, cifrado, que la contribución neta para los gastos

no provinciales del Estado de esas cuatro provincias fué de 10.103 millones de pesetas en 1954 y la del resto de las 46 provincias restantes de 205 millones. Son pues estas cuatro provincias, esas tres dasicoras, las que finanzan hacendísticamente los Gastos Centrales del Estado: Administración y Soberanía interior y exterior (Deuda, Defensa, Diplomacia).

La magnitud de concentración es enorme expresada no ya por los importes de recaudación (54 %) sino por el saldo neto que pone de manifiesto *la alta productividad económica que va implícita en tal capacidad* contributiva neta provincial.

EL FENÓMENO ES MUNDIAL. — El fenómeno es mundial, si bien no con intensidades iguales debido a las distintas infraestructuras. Las cifras totales por Naciones nos hacen la impresión de su uniformidad territorial pero la estructura y el análisis corológico demuestran que en todos los países hay siempre zonas relativamente muy reducidas donde reside la fuente de su progreso por su alta productividad.

Hace unos años lo calculé para los Estados Unidos de Norteamérica. Pues bien, allí, sólo el 12 % de su territorio es el que contiene el 50 % de su población y donde se obtiene el 66 % de su Renta Nacional.

En España el 13 % del territorio que es la extensión de las dasicoras peninsulares, contiene el 39 % de la población y no llega a los dos tercios de la Renta Nacional.

Mas, en Estados Unidos tal concentración se halla en un espacio interasequible, mientras que en España en seis pequeños espacios (las dasicoras) de difícil interasequibilidad.

3) *El fenómeno de dispersión con saldo negativo contributivo.*

La Corología de la Hacienda nos dice aún más.

Si calculamos cuánto recibe del Estado cada provincia por cada peseta con que contribuye, hallaremos que las cuatro provincias que forman las dasicoras dichas, por cada peseta dada reciben 20 céntimos. Esta proporción va aumentando hasta llegar a sobrepasar la unidad para 23 provincias que reciben del Estado 1,31 pesetas por cada peseta contribuída.

Son pues 23 las provincias hacendistícamente subvencionadas y representan el 39 % de la población y el 50% del territorio nacional.

Es un fenómeno similar al plan Marshall para las zonas agrícolas.

He aquí un sorprendente pero efectivo Plan Marshall para la mitad netamente agrícola del territorio nacional, que contribuye provincialmente al Estado con 4.000 millones de pesetas y recibe provincialmente 5.400,

con saldo favorable de 1.300 millones de pesetas anuales, o sea el 12 % del Saldo Nacional con las Haciendas provinciales.

Desde el punto de vista puramente *formal* y de Ciencia de la Hacienda y supuesto el importe de las contribuciones consistentes en impuestos, sabido es que el concepto de impuesto implica su plena disponibilidad por el Estado sin referencia ni obligación de aplicarlo a sus fuentes.

Desde el punto de vista *social* puede verse en tal hecho una redistribución de la riqueza de insospechada existencia y magnitud: 35 provincias con 78 % del territorio, 63 % de la población, 76 % de la producción agrícola, prácticamente subvencionadas.

Desde el punto de vista *económico* la función de tal redistribución por importe de los pagos provinciales del Estado (67 %) es análoga a la idea del conocido Plan Marshall. La explicación teórica es la siguiente: Las zonas de mayor actividad económica distribuyen una parte de sus beneficios (detraídos por las contribuciones) entre las zonas de mínima actividad económica; de esta manera crean una capacidad de compra que les permite vender en ellas cantidades y mercancías que no serían absorbidas por sus mercados industriales, permitiéndoles así una magnitud óptima de sus empresas y con ello precios de coste más bajos que con menor capacidad de producción que la óptima o la más cercana posible a ella, no serían posibles.

Pero el concepto económico del Plan Marshall tiene también otra finalidad: la de que las zonas que reciben tales entregas gratuitas de capital monetario, no las empleen precisamente en bienes de consumo o en bienes industriales de puro mantenimiento de sus producciones, sino que las inviertan en bienes duraderos y de equipo de nuevas instalaciones productivas, provocando así nueva capitalización y desarrollo.

¿Es éste el caso en el fenómeno señalado? Evidentemente no.

De una parte los importes de los pagos del Estado distribuídos a las provincias, consisten preferentemente en sueldos y demás emolumentos de las delegaciones e instituciones que el poder público sostiene (con plena acepción de la palabra) en las susodichas provincias y principalmente en sus capitales (16). Así, pues, son inversiones al consumo directo.

(16) Su número variará de año en año y entre ellas habrá y hay algunas cuyos importes evidentemente no son de subvención permanente sino que responden a obras y acciones del Estado lógicamente ocasionales, de su política de fomento general económico.

De otra parte, a través del análisis estructural y corológico anterior, se nos aparece claro que la mayoría de las zonas agrícolas no sólo tienen muy bajos rendimientos por espacio y por población sino que su infraestructura no es capaz ni de grandes y extensos aprovechamientos y mejoras de rendimiento ni por su relativamente excesiva si que también diseminada población con lejanías espaciales a centros de consumo, tienen posibilidades sustanciales, con efecto racional, de novación de inversión lucrativa. La agricultura española en su conjunto es estacionaria y por ende hemos de llegar a la conclusión de que una parte de las zonas agrícolas opera económicamente con la calificación caseliana de "renta negativa" y por ende cada año tienen un grado inferior de tenor de vida. No es pues de extrañar, económicamente y con objetividad, que esas vastas zonas agrícolas sean subvencionadas "para cubrir el mínimo consumo", es decir, para su sostenimiento marginal y en amplias zonas submarginal.

Y señalemos que este Plan Marshall tiende a intensificarse a medida que el ritmo de las zonas no industriales decrece relativamente. Por ejemplo, en 1914, toda Andalucía contribuía nada menos que con el 17 % de la recaudación total, mientras que hoy su contribución al Estado es poco más del 10 % entre sus ocho provincias.

Fecundidad del sistema corológico

Prescindimos aquí de problemas hacendísticos referentes a justicia de imposiciones, a problemas de recaudación, a sistemas de impuestos y tipos de gravamen o bien a problemas de defraudación. Las cifras con que operamos no las tomamos como guarismos de cantidad, sino como magnitudes mentales de estructura.

De otra parte no hay duda que el Gobierno y el Ministro de Hacienda se proponen solventemente transformar nuestro sistema hacendístico de una manera eficiente y con vistas al bien común y al mejor provecho nacional.

Lo que hemos querido aportar a esta nuestra Academia, es el conocimiento sistemático (si bien muy resumido) de este gran fenómeno moderno de concentración de población y de riqueza en reducidas zonas del territorio nacional. Fenómeno que por doquier va unido a la industrialización y que es, a la vez, causa y efecto de una mayor productividad.

No negamos que se puedan localizar industrias en lugares poco pobla-

dos; pero, salvo *aún* quiméricas propagandas de milagros económicos con la utilización de la energía atómica de paz, el próximo futuro siempre requerirá concentración de población e industrias si se desea un real aumento de la Renta Total Nacional y del nivel de vida *per capita*.

Pero este fenómeno mundial, en su versión española, tiene aspectos muy específicos. Nuestra concentración de población y de valor de actividad económica no forma un solo mercado, sino que se halla dispersa en tres muy importantes zonas, las tres dasicoras referidas. Esto es resultado de nuestra infraestructura en cuanto causa material. También hay otras zonas de importancia, pero igualmente muy dispersas. Nosotros no tenemos la gran zona sensiblemente uniforme del Norte de Italia, que es la determinante de todo su progreso.

La industrialización requiere esas grandes concentraciones de población donde se pueda cumplir la gran ley olvidada y hasta despreciada, por sencilla, la ley de Adam Smith de magnitud de mercado. Pero observemos, sólo cuando Barcelona y Madrid sobrepasaron el millón de habitantes en el período de los años 20 al 30 fué cuando hubo el primer impulso general de industrialización. En tal decenio las ciudades de las dasicoras aumentaron su población de más del 30 %, ritmo casi el doble que el de 1900 a 1920.

El Tiempo, la Historia, con el olvido del espacio hace mal comprender los reales problemas del hombre y de los pueblos. Su tendencia alada atrae sueños etéreos. Cierto que en el hombre existe un campo del pensar libre de suelo; mas sin suelo el hombre no es entero. El hombre entero requiere considerarse en su espacio y en las condiciones ordenadoras y funcionales de espacio de su pueblo y de la humanidad toda.

Creo que hemos probado la fecundidad y la utilidad, de pensamiento y de realidad, de tener en cuenta al espacio y a su función ordenadora de actividades, estática y dinámicamente, para conocer un poco más nuestra estructura y las direcciones de nuestro funcionar económico.

Si ello es así, me daré por ello por satisfecho de mi contribución a esta Academia.

ÍNDICE

Págs.

LA ACADEMIA, AYER Y HOY, discurso inaugural del Curso de 1958-1959 pronunciado por el Presidente perpetuo de la Academia, Ilmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle 5

ESTATUTOS aprobados por Orden del Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional de fecha 3 de enero de 1958 11

REGLAMENTO INTERIOR, aprobado por Orden del Excmo. Sr. Ministro de Educación Nacional de fecha 14 de marzo de 1958 19

JUNTA DE GOBIERNO 35

RELACIÓN ALFABÉTICA de los Señores Académicos al cierre del Curso de 1957-1958 37

CURSO DE 1957-1958

MEMORIA del Curso de 1957-1958, leída por el Ilmo. Sr. Secretario, Don Joaquín Moscardó García, en la Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1958-1959 41

a) DISCURSOS

Discurso pronunciado por el Ilmo. Académico Numerario, Excmo. señor Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite, en la Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1957-1958, celebrada el 22 de diciembre de 1957, sobre el tema *En torno a un neo-capitalismo* . . 49

b) CONFERENCIAS (XIII° Ciclo Público)

La productividad, ¿mito o panacea?, por el Ilmo. Sr. Don Jaime Vicens Carrió 81

Concepto de la Casa Comercial. Elementos para su valoración, por el Ilustrísimo Sr. Dr. Don Rafael Gay de Montellá 93

La inflación: sus causas y sus problemas, por el Ilmo. Sr. Don Roberto García Cairó 111

Nuevas tendencias en la unidad económica de Europa, por el Ilmo Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui 145

Corología de la Hacienda, por el Excmo. Sr. Dr. Don Román Perpiñá Grau 197