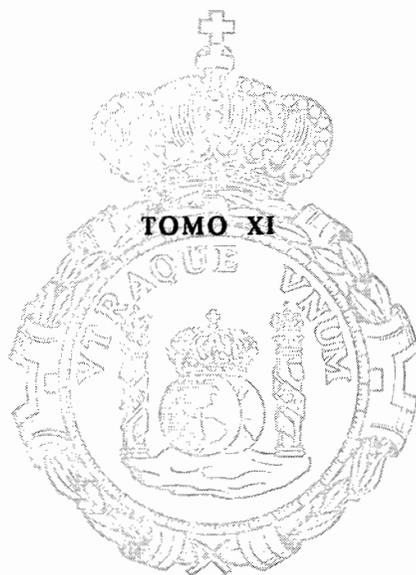


ANALES
DE LA
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSO ACADÉMICO

1968 - 1969



BARCELONA - 1972

ANALES
DE LA
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ANALES
DE LA
REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSO ACADÉMICO

1968 - 1969

TOMO XI

BARCELONA - 1972

*La Academia no se hace solidaria de las
opiniones científicas expuestas en sus pro-
pias publicaciones.*

(Art. 39, Reglamento Interior)

DEPÓSITO LEGAL, B. 29.048. — 1972

Imprenta Clarasó; Villarroel, 17. — Barcelona

MEMORIA del Curso Académico de 1967-68, leída en la solemne Sesión Inaugural del Curso de 1968-69, celebrada el 29 de octubre de 1968, por el Secretario, ILMO. SR. DON JOAQUÍN MOSCARDÓ GARCÍA.

Cumpliendo los preceptos reglamentario y estatutario de nuestra Corporación, y al igual que en los precedentes cursos, vamos a exponer los actos y labor realizada por la Academia durante el de 1967/1968.

SOLEMNE SESIÓN INAUGURAL DEL CURSO

En este mismo salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, sede de nuestra Corporación, fue inaugurado el curso el día 11 de enero de 1968, presidiendo el acto el Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, Presidente de esta Real Academia, a quien acompañaban el Rector de la Universidad de Barcelona, Profesor García Valdecasas; Diputado Provincial, Sr. Rivas Seva; Concejal, Sr. Salarich; Director de la Escuela de Altos Estudios Mercantiles, Sr. Pérez Pardo, entre otras autoridades, personalidades y representaciones Académicas.

En primer lugar, el Secretario de la Academia, Ilmo. Sr. don Joaquín Moscardó García, procedió a la lectura de la Memoria del curso anterior. A continuación fue recibido el Académico Numerario Electo, Ilmo. Sr. don José M.^a Berini Jiménez.

El Ilmo. Sr. don José M.^a Berini Jiménez hizo su entrada en el salón de actos acompañado por los asimismo Académicos Numerarios, Ilmos. Sres. Dres. don Antonio Verdú Santurde y don Pedro Voltes Bou, para dirigirse a la mesa presidencial en donde el Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, le tomó juramento y le impuso la medalla académica.

Seguidamente el nuevo Académico Numerario desarrolló el tema “La humanidad y el problema de su subsistencia”. El Ilmo. Sr. don José M.^a

Berini Jiménez agradeció, en primer lugar, la presencia de las personalidades barcelonesas y la distinción con la que acababa de ser honrado.

El trabajo preparado, comenzó el conferenciante, responde a uno de los problemas más importantes que afectan al economista de todo el mundo. Se trata del crecimiento progresivo experimentado por la humanidad, en proporción mucho mayor al registrado por el de los alimentos.

Después de exponer algunas cifras del problema, el Ilmo. Sr. don José M.^a Berini Jiménez se refirió a la toma de conciencia de dicho problema a lo largo de la historia. Partimos de la base, dijo, que la población crece en progresión geométrica, mientras que los recursos alimenticios lo hacen en progresión aritmética.

Después de estudiar brevemente las consecuencias del neomalthusianismo, se refirió a la explosión demográfica registrada en cifras a través de la historia. Comparó los futuros crecimientos, haciéndose la pregunta de si el Mundo podrá soportar el crecimiento demográfico a experimentar en un corto plazo.

Finalizó la disertación, manifestando que el tono actual de los estudios sobre este problema es generalmente optimista, y que quizá en este momento lo más interesante es la toma de conciencia del tema.

El discurso fue contestado en nombre de la Academia por el Ilmo. Sr. don José M.^a Vicens Corominas, quien después de glosar ampliamente el discurso del recipiendario y estudiar su personalidad científica, le dio la bienvenida a nuestra Corporación.

Por último, el Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, declaró en nombre del Ministro de Educación y Ciencia, Prof. Lora Tamayo, inaugurado el Curso Académico de 1967/1968.

SESIONES ADMINISTRATIVAS

El día 20 de octubre se celebró la primera de ellas, en la cual se aprobaron las cuentas del curso anterior y el presupuesto para el curso de 1967/1968 que reseñamos, lo mismo que el calendario de actos a realizar durante este curso.

El día 20 de diciembre se celebró la segunda sesión administrativa, en la que, entre otros asuntos de trámite, se procedió a la elección de cargos de la Junta de Gobierno que cesaban reglamentariamente.

TRABAJOS REALIZADOS Y TEMAS TRATADOS DURANTE EL CURSO ACADÉMICO

Son varios los realizados, y en curso, destacándose principalmente por su enorme interés y actualidad mundial, el estudio sobre “La influencia de la depreciación monetaria en el ámbito de la economía de la Empresa”, que, D. m., será terminado durante el curso que hoy inauguramos.

MOVIMIENTO DE ALTAS Y BAJAS

Altas. — Durante el presente curso han sido elegidos los siguientes Señores Académicos.

Numerarios: Ninguno.

Correspondientes: Ilmo. Sr. don Juan Doménech Vergés, e Ilmo. Sr. don Pedro Rodríguez-Ponga y Ruiz de Salazar.

Bajas. — Desgraciadamente en este curso hemos tenido las siguientes:

La primera de ellas es la producida por fallecimiento, después de larga enfermedad de nuestro Presidente de Honor, el Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí (q. e. p. d.).

Otra fue la del Académico Numerario y uno de los fundadores de la Academia, el Ilmo. Sr. don Jaime Fanés Casas (q. e. p. d.).

También por fallecimiento la del Iltre. Académico Electo Dr. don José Lóbez Urquía.

Y, finalmente, la del Profesor Francesco Vito, Correspondiente para Italia, que también ocurrió dentro de este curso.

RECEPCIÓN SEÑORES ACADÉMICOS

Numerarios. — Como ya se ha reseñado al comentar la sesión solemne de Apertura de Curso, fue recibido en dicho día el Ilmo. Sr. don José M.^a Berini Jiménez.

Correspondientes. — El día 26 de marzo fue recibido el Excmo. Sr. don Luis Gómez de Aranda y Serrano, Correspondiente para Madrid, quien leyó su discurso de ingreso que versaba sobre el tema “Los valores humanos del desarrollo”.

El día 19 de abril, fue recibido como Correspondiente el Excmo. Sr. don José Miguel Ruiz Morales, Embajador de España en Colombia, quien leyó

su discurso de ingreso, cuyo tema era “La Integración Económica Iberoamericana (perspectivas y realidades)”.

RENOVACIÓN CARGOS DE LA JUNTA DE GOBIERNO

En el Pleno Académico del día 20 de diciembre, tuvo lugar la renovación reglamentaria de los cargos de Vicepresidente, Vicesecretario y Bibliotecario, siendo elegidos para ocupar dichos cargos los Ilmos. Sres. Dr. don Mario Pifarré Riera, Dr. don Ángel Montero Laviz y don Luis Prat Torrent, respectivamente.

REPRESENTACIÓN DE LA ACADEMIA EN DIVERSOS ACTOS PÚBLICOS

La Academia ha sido representada por distintos miembros de su Junta de Gobierno, en todos los actos a que ha sido invitada.

SITUACIÓN ECONÓMICA

También en este curso, lo mismo que en los anteriores, se han recibido distintas subvenciones de entidades y particulares, destacando, entre ellas, las obtenidas del Ministerio de Educación y Ciencia, Diputación Provincial, Ayuntamiento de Barcelona y Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, entre otras.

A todos, nuestro más profundo agradecimiento.

SESIÓN NECROLÓGICA

El día 15 de febrero, tuvo lugar la dedicada al que fue nuestro Presidente de Honor, Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí (q. e. p. d.).

Asistieron, además de los Señores Académicos, los familiares del extinto. Glosaron la vida de don Pedro, los Sres. don José M.^a Berini Jiménez, don José M.^a Vicens Corominas, don Roberto García Cairó, don Pedro Lluch y Capdevila, y don Mario Pifarré Riera, en sus aspectos de proyección pública, Académico, Catedrático, Publicista y Economista, respectivamente.

Cerró el acto el Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, como Presi-

dente, resumiendo los anteriores parlamentos, haciendo una rápida y general biografía del extinto, Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí.

PUBLICACIONES DE LA ACADEMIA

- Conferencias sobre el Bicentenario de la Industrialización de España.
- “Ahorro y Desarrollo Económico”. Conferencia pronunciada por el Ilmo. Sr. don Roberto García Cairó.
- “La Dinámica Estructural y el Desarrollo Económico”. Discurso de ingreso del Ilmo. Sr. don A. Verdú Santurde.

SESIÓN DE CLAUSURA DEL CURSO 1967/1968

El día 19 de junio de 1968, se celebró el Pleno Académico de Clausura de Curso. Fueron debatidos todos los temas que figuraban en el Orden del Día, exponiendo la Presidencia en un amplio y detallado estudio la situación de la Academia y las perspectivas para el futuro.

En la misma sesión, el Ilmo. Sr. Dr. don Angel Montero Laviz, leyó su Comunicación que versaba sobre “La Organización de la Planificación Económica en la U.R.S.S.”, tema de gran interés y de evidente enseñanza que mereció los más cálidos elogios del Pleno.

Finalizó la sesión con unas palabras de agradecimiento de la Presidencia, por la colaboración prestada por todos los Señores Académicos que han asistido a los actos de la Academia, han pronunciado conferencias, o han desarrollado trabajos durante el curso, así como a los que, no siendo Académicos, colaboraron en la labor de la misma.

Seguidamente se declaró clausurado el Curso 1967/1968.

CURSO 1968-1969

A) DISCURSOS

EL EQUILIBRIO ECONÓMICO: FIN QUE DEBE PERSEGUIR TODA INSTITUCIÓN POLÍTICO - SOCIAL

DISCURSO INAUGURAL DEL CURSO DE 1968-1969

por el Académico de Número,

ILMO. SR. DON JOSÉ MARÍA VICENS COROMINAS

Cuando el Excmo. Sr. Presidente, en nombre de la Junta de Gobierno, nos designó para pronunciar este discurso de apertura del curso 1968-1969, consideramos un honor inmerecido y creyendo no reunir los méritos necesarios para llevar a cabo tal cometido, pensamos por un momento en declinar el encargo. Pero ante la reiteración de nuestros compañeros de Academia, decidimos aceptarlo no sin una verdadera preocupación. Y, ¿qué tema debía escoger para interesar al dilecto público que debía acompañarnos en este Acto Inaugural?

Por un momento pasó por nuestra mente, como una visión, esa humanidad doliente, esa mitad de la humanidad hambrienta que vuelve su mirada hacia estos pueblos civilizados y les pide algo, que quizá no logramos intuir y que para ellos es vital. Desfilan ante nosotros multitudes inmensas lanzándose unas contra otras con todo lujo de pertrechos bélicos para dirimir unas contiendas que siembran el dolor por donde se desarrollan, con destrucción masiva de riquezas y de vidas... y contemplándolas serenamente, angustiadamente, nos preguntamos, acongojados: ¿Por qué serán así?

Por ello, dilectos oyentes, querríamos que este discurso, este rato que permaneceremos aquí reunidos lo dedicáramos a investigar las causas de este maleficio social que a todos conmueve. Querríamos que, penetrando en las simas de nuestra conciencia consideráramos a la luz serena de nuestro

espíritu las causas que conducen a esta perturbación universal, a esta intranquilidad social.

Y forzando un poco más nuestra investigación descubriremos una falta de estabilidad; les falta el equilibrio; y en nuestro caso anotaremos la falta de equilibrio económico.

Y nos preguntaremos: ¿Qué es equilibrio? Consideremos primeramente esta palabra, si quieren vulgar, pero que introducida en nuestro campo de investigación, nos causará cierto estupor, cierta veneración.

La analizamos y descubrimos que las ideas, que los conceptos que encierra este vocablo, son de una universalidad asombrosa. Equilibrio es algo que preside todas las grandes manifestaciones de la naturaleza en su aspecto cósmico y estructural de la materia. Equilibrio es serenidad, equilibrio es normalidad, equilibrio es paz.

Si penetramos en las profundidades cósmicas, estos grandes movimientos siderales veremos que obedecen a unas leyes altamente sugestivas de atracción y repulsión. Los astros se desplazan con una armonía completa; mantienen un equilibrio. Hay paz sideral con insignificantes perturbaciones apreciadas en su conjunto.

Nuestra Tierra, esa Tierra en que los hombres, los animales, las plantas con su "habitat" específico se desarrollan. Si la vamos contemplando a través de un alejamiento cada vez más acusado, veremos que va adquiriendo una fisonomía nueva. Va esfumándose el mundo vegetal, desaparecen los animales, desaparecen los seres humanos, desaparecen las elevadas cumbres y los valles y va convirtiéndose en un inmenso disco de una masa uniforme donde solamente se descubren zonas verdes, azuladas y blancas, y desde aquellas alturas cósmicas la contemplamos como un bello globo, silencioso, tranquilo, que formando parte de un átomo del gran ser sideral, revolotea silenciosamente alrededor de su núcleo, el Sol, y así contribuye al equilibrio del sistema, sin que nada ni nadie extraplanetario, pueda barruntar la existencia en su seno de unas generaciones que están en constante agitación.

Y cuando con nuestro espíritu de investigación, penetramos en la constitución íntima de la materia, en su estructura atómica, quedamos admirados al descubrir la expresión mínima del ser, el átomo, que tal como se le describe en nuestros tiempos, es un pequeñísimo sistema solar en constante movimiento, con un núcleo central integrado por protones y neutrones y unos corpúsculos móviles que revolotean a velocidades increíbles alrededor de este núcleo y se distinguen por el conocidísimo nombre de

electrones y que por estar en perfecto equilibrio se comportan con un silencio impenetrable. Solamente cuando por fisión en las bombas A o por fusión en las bombas H termonucleares, se deshace el equilibrio, produce tales efectos destructivos que sólo pensar en ellos origina sensibles perturbaciones en nuestra mente.

Y como última fase de esta introducción contemplemos el equilibrio biológico mediante una somera contemplación de los movimientos fisiológicos. El ser humano admirable en su constitución, dirigida por esa luz divina que preside todas las manifestaciones de nuestro yo, tiene una organización perfecta con la subordinación admirable de valores. Vemos como cada elemento tiene asignada una función específica con cierta autonomía de movimientos, subordinado a los intereses superiores de los órganos. Tiene un sistema de transportes, la corriente sanguínea, que cuida de suministrar, recoger y trasladar los elementos de nutrición, de defensa, de reparación, etcétera, el gran sistema nervioso que le incumbe el dar y recibir órdenes, de coordinar trabajos, utilizando sus grupos autónomos para la constante monotonía de las rutinas de trabajo. Y cuando cada órgano cumple su misión en la conservación del sujeto, sin alteración alguna, aparece el equilibrio biológico. El organismo está en paz.

Después el espectáculo bellísimo de un Cosmos ordenado, donde cada elemento realiza con precisión matemática su específica misión; después de contemplar el equilibrio mayestático de lo infinitamente pequeño y la armonía de un cuerpo humano organizado, penetramos en el substratum de esta Tierra y descubrimos una masa tremendamente alterada; percibimos manifestaciones colectivas de inconformismo, expresiones angustiosas de seres abandonados que delatan claramente que en este Sector del Universo no preside la paz. Y como la paz es fruto del equilibrio, es serenidad, no hay tampoco equilibrio.

Vamos pues hoy, a analizar este gran elemento pacificador; los grupos que lo integran, la manera de desarrollarse y que, cuando actúa con toda su amplitud, siembra por doquier el bienestar.

Podemos dividir el contenido de un ente económico, en tres grupos perfectamente diferenciados cuyas actividades deben estar perfectamente coordinadas y compensadas unidos por un vínculo que podemos llamar acción política.

Pero este vínculo no puede suponer jamás la creación de divisiones en lucha dentro de un mismo espacio étnico, sino todo lo contrario, ya que

son todos ellos, sin excepción, células de un mismo organismo y, por tanto, podemos como en el cuerpo humano establecer agrupamientos por funciones determinadas por todos trabajando por el mismo ideal, pero jamás la lucha.

En el ente económico podemos distinguir tres zonas perfectamente definidas. La zona familiar, la zona de actividades mercantiles y la zona estatal. Teniendo en cuenta la subordinación de valores, la zona familiar ocupará el primer lugar, le seguirá la zona de actividades mercantiles o de acción colectiva y aparecerá en tercer término la zona estatal. No puede existir la zona segunda sino existe la primera, naciendo la tercera como fruto de la existencia de las otras dos.

Antes de penetrar en este ente económico necesitamos conocer al hombre, esta célula de la humanidad que ocupa un lugar preeminente en la naturaleza. Este hombre no es un todo homogéneo, igual en todas las partes del mundo, pues mientras en las zonas europeas se presenta como un ser dominando o casi dominando la naturaleza y penetrando en los impresionantes secretos de la misma, hay otros sectores en los continentes poco explotados donde este mismo hombre, ser dotado de inteligencia, vive una vida primitiva hasta hace poco ignorado del resto de la humanidad pensante, que nos ha puesto en evidencia el proceso evolutivo de nuestra civilización.

Pero examinándole detenidamente observamos que sus costumbres obedecen a algo común en todos los seres humanos y como tal tiene una evolución que podría definirse en estos cinco estadios: Nacer, crecer, desarrollarse y reproducirse, envejecer y morir.

Si bien lo contemplamos, su proceso es exactamente nuestro proceso con la única diferencia que en el hombre civilizado, la fase central es tan complicada, tan enmarañada, tan repleta de complejos de toda índole que le distingue completamente de los que viven en las soledades de algunos continentes.

Pero para comprender el alcance de esta transformación permítasenos que hagamos una ligera presentación de los mismos, no sin antes penetrar en sus tierras inhospitas, en sus tierras de civilización primitiva. Vamos a contemplar estos pueblos ágrafos, que no pueden transmitir su cultura por falta de escritura y nos trasladan en los albores de la era paleolítica, algunos, sobre todo los pigmeos de Oceanía, como descendientes de la raza Neandhertal.

Si observamos detenidamente su manera de proceder, descubriremos con sorpresa que en estos reductos humanos tienen, sin saberlo ellos, un

equilibrio económico, imperfecto, es verdad, ya que el núcleo Pseta de la zona primera es para ellos de escasa importancia.

Acampando donde existen elementos vegetales para nutrirse. Complementan su alimentación con la caza, los pueblos del litoral con la pesca. Y con ello viven tranquilamente. No existe problema de vivienda. Construyen sus chozas con cortezas de árboles, cañas y troncos, de acuerdo con sus sistemas de vida. El sentido moral de esas tribus o clanes es igualmente rudimentario y se descubren principios que obedecen a una moral natural adaptada a su idiosincrasia. Como el pudor es tan reducido, el vestido está en funciones del mismo, de tal forma que poca trascendencia tendrían allí la recomendaria religiosa ni los desfiles de modelos. El centro de la vida es la familia y como nosotros, el núcleo vital, es la pareja humana. Generalmente monógamos, el matrimonio se realiza comprando el futuro esposo a la que ha de ser su mujer, y su valor, normalmente, se cotiza en función del trabajo que deja de realizar en la casa paterna de la cual se separa y el rendimiento que puedan dar los posibles hijos que nazcan de la unión. Todo ello se suele traducir en unas cabezas de ganado. El divorcio está admitido. De llevarse a término, los padres de la divorciada devuelven el valor percibido. (Sin amortización.)

En otras tribus se practica la poligamia y la poliandria. En el primer caso se presentan dos variantes: o que el varón sea hombre rico y pueda mantener varias mujeres o, en otras tribus, que el hombre apetezca varias mujeres para dedicarlas al trabajo mientras él se entrega al placer de la caza o de la pesca.

En los clanes o tribus donde escasean las mujeres existe el régimen poliándrico, es decir, que la mujer se casa con varios hombres, que generalmente suelen ser los hermanos de toda una familia.

Como se desprende de lo que dejamos apuntado, se vislumbra una economía rudimentaria y, por tanto, el comercio y la industria son de escasísima importancia, realizadas a través del trueque, sin moneda, sin divisas, y sin las complicaciones civilizantes de nuestra época; tienen una estabilidad económica de la que no pueden presumir los países cargados de circuitos económicos interferentes con velocidades de convertibilidad extraordinaria.

Y ahora que hemos visto al hombre primitivo, paleolítico, vamos a investigar al "Homus oeconomicus", al hombre de nuestro tiempo.

Este gran elemento, está integrado en el complejo de las nuevas teorías

económicas. Walras y Menger, Wilsell, Duglas, Guitton, John Maynard y otros, van formulando nuevos conceptos de la economía. A las fórmulas empíricas van sucediéndose nuevas orientaciones todas ellas encaminadas a poner en marcha una economía dinámica; los hechos se suceden a velocidades vertiginosas, comparadas con los de los antiguos tiempos.

Hay que reaccionar sobre la marcha, hay que llegar a pronosticar hechos futuros; hay que investigar más y más para que esta humanidad no sufra las consecuencias de una economía desorganizada.

Y, en plan de esta investigación, pretenderemos averiguar de qué se compone pues este hombre, tan distinto del de la selva, que se debate en las grandes extensiones de la civilización, y que no encuentra una posición estable en su vida.

Como en la investigación del átomo, se aprecian tantas facetas, tantos matices, que el descubrimiento de las integrantes del hombre económico ha exigido, también, profundas reflexiones, observar sus reacciones internas, modo de desenvolverse en sus contactos exteriores; y de todo ello han podido aislarse seis núcleos influenciales:

| | | |
|--------------------|----|----------------------------------|
| Núcleo <i>Alfa</i> | == | Actividades motrices biológicas. |
| ” <i>Beta</i> | == | Evolución familiar. |
| ” <i>Gamma</i> | == | Protección bio-energética. |
| ” <i>Delta</i> | == | Aportaciones a la colectividad. |
| ” <i>Épsilon</i> | == | Actividades extrasubjetivas. |
| ” <i>Pseta</i> | == | Consolidación patrimonial. |

Cuando estos núcleos están debidamente conjuntados en las proporciones que nos da el módulo vital, nace el equilibrio económico y, como consecuencia, el bienestar familiar. Estos núcleos están agrupados en esta zona (la familia) y representan unas energías, unas posibilidades, y es preciso valorar las mismas para determinar el potencial económico de que dispone una nación para asegurar la paz y prosperidad social.

En la segunda zona, o sea la que corresponde a la actividad mercantil, tiene también sus núcleos íntimamente ligados entre sí a saber:

| | |
|-----------------|----------------------------------|
| Núcleo primero: | Acción laboral. |
| ” segundo: | Materias primas. |
| ” tercero: | Actividad productora. |
| ” cuarto: | Actividad bancaria y crediticia. |

- Núcleo quinto: Aportación a la colectividad.
 " sexto: Remuneración al capital.
 " séptimo: Ahorro e inversiones patrimoniales.

Esta zona se caracteriza porque el ratio actúa en sentido inverso al de la zona primera. Las bases comparativas son el producto bruto de las ventas realizadas y el costo total de las mismas, en el proceso normal de las transacciones.

En cuanto empiezan a quedar descubiertos los núcleos séptimo y sexto, entra en juego decreciente el quinto y pierde actividad el cuarto asomándose las posibilidades de las suspensiones de pago que serían una amenaza grave para las funciones crediticias.

Y, por último, aparece la zona tercera que comprende la Actividad nacional-administrativa con sus cinco núcleos, que son:

- a) Administración y conservación del ente colectivo;
- b) Administración, conservación y ampliación de los bienes comunales;
- c) Explotación de unidades operativas;
- d) Mantenimiento de los valores trascendentales; y
- e) Canales de política exterior.

Con ella cerramos el circuito del proceso económico.

Estas tres zonas se mutuo-influyen de tal modo que si una de ellas se descompensa, altera profundamente a las otras dos. Por ello la zona tercera debe ejercer una constante vigilancia para asegurar que las dos primeras actúen de una manera regular, normal, y jamás exigir de ellas unos esfuerzos que no sean capaces de soportar, puesto que inmediatamente provocaría el desequilibrio o lo agravaría si ya lo tuviera, con trastornos peligrosísimos para la existencia de la organización colectiva social.

Entremos pues a estudiar los elementos que integran cada zona y comprobaremos seguidamente lo que supone la alteración funcional de cada uno de ellos.

El núcleo *alfa* tiene por misión el asegurar la existencia del individuo y la reserva de valores energéticos que deben responder a su actividad laboral.

¿Qué necesito ya para existir como ser económico? En nosotros existen dos aspectos de nutrición: La alimentación de sostenimiento y una alimentación energética laboral. Para la primera, necesito disponer de mil setecien-

tas calorías, y para la segunda, queriendo rendir como un buen trabajador que supone la aportación de ciento cincuenta mil kilográmetros al día, útiles, necesito disponer de unas mil ochocientas calorías más. En total mi consumo diario debe ser de tres mil quinientas. Ahora bien, estas calorías precisan para producirse de los siguientes alimentos:

| | |
|------------------|---------------|
| Pan | 900 gramos. |
| Carne | 200 " |
| Huevos | 3 |
| Leche | 0'200 litros. |
| Legumbres secas | 150 gramos. |
| Patatas | 400 " |
| Aceíte o manteca | 100 " |
| Azúcar | 62 " |
| Vino | 1 litro. |

Así con esta alimentación las funciones del metabolismo se desarrollan de una manera normal, compensando las pérdidas con elementos químicamente apropiados y, estableciéndose el equilibrio fisiológico invade a todo el individuo una sensación de bienestar.

Ahora bien, si por circunstancias especiales tales elementos no son asequibles, siguiendo a Rubner en su ley de substituciones que intituló Isodinamia, podrían substituirse entre sí los lípidos, prótidos y glúceos.

Vamos a investigar un nuevo núcleo: el segundo de la zona. En éste están acumulados todos los conceptos que hacen referencia al presupuesto o desarrollo familiar. Se ha partido de la base del matrimonio y dos hijos. En la escala del proceso vital este núcleo ocupa un papel preponderante. Si aplicamos a él el coeficiente tipo basado en la renta nacional "per capita", dividido por el correspondiente módulo, nos dará con bastante precisión la situación del sujeto con respecto al equilibrio económico. En este núcleo juega un papel importante el desarrollo familiar en orden a la procreación.

No dejamos de reconocer que ya nos hemos introducido en un tema apasionante que ha sacudido a la humanidad en cuanto se refiere a la influencia que tiene en el sentido religioso.

Las insistentes polémicas surgidas sobre el control de la natalidad, utilizando como medio restrictivo la famosa píldora, ha dado a este matiz económico un carácter relevante.

Y he aquí la difícil situación que debe afrontar el economista. ¿Debe éste someterse, a estos estudios, a especulaciones en el orden religioso o bien, tal como hace el médico en su profesión, señalar los caminos que en una u otra forma conducen a la perturbación de la sociedad?

En principio debemos afirmar que ha sido mucha la polvoreda que en torno a los medios anticonceptivos ha levantado la encíclica promulgada por el Papa Paulo VI. Pero si analizáramos de una manera fría e imparcial la situación familiar en Occidente, veríamos que el promedio de hijos por matrimonio es el de dos. Y ahora preguntamos nosotros: ¿Si hace pocos años que existe la célebre píldora y la limitación ya existía, salvo casos especiales, solo le queda a la píldora el derecho a eliminar dos seres, ya que el matrimonio "a priori" ya había regulado el número? ¿Qué se hacía pues, antes? La pregunta acarreará múltiples contestaciones, se catalogarán abundantes procedimientos que de hecho han operado de agentes de control. ¿Eran los procedimientos más lícitos que la píldora?

Pero el economista no puede detenerse en sus estudios, al tratar del equilibrio económico, ante los reparos de cualquier orden. ¿Es conveniente limitar la natalidad? Malthus, a inicios del siglo diecinueve en sus ensayos sobre el principio de la población, lo aseveraba al formular su famosa ley que puso en guardia a los estadistas y cuya enunciación conmocionó asimismo al sector católico, ya que la idea de un control económico de la natalidad, era contrario a sus doctrinas.

Como es natural, enseguida tuvo sus detractores calificando de completamente erróneo tal planteamiento y sosteniendo que la tierra era un inmenso granero que no se agotaría jamás.

Pero la realidad no era ésta y se demostraba que esta explosión demográfica empezaba a comprometer a determinados sectores del mundo, donde los cultivos eran insuficientes para atender a la inmensa masa humana, apareciendo rápidamente las extensas y alarmantes zonas de hambrientos.

Si lo contemplamos bajo el prisma de lo económico echaremos de ver rápidamente que se han vulnerado los principios del equilibrio, ya que han sido inmersas en una zona de escaso rendimiento unas masas imposibles de alimentar. Por ello, y sobre todo por el mundo de los cristianos, es conveniente comprobar si la Autoridad de la Iglesia acepta el principio de limitación. Si se lee detenidamente la encíclica citada podemos contemplar que, reconocida la libertad del hombre en cuanto a sus facultades de procreación y admitiendo la Iglesia los métodos aconceptivos naturales puede

limitarse la descendencia según las posibilidades económicas o condiciones familiares.

En el plan económico, buscando el equilibrio, la limitación sería aconsejable, pues al encontrarnos en situaciones apuradas por falta de espacio vital, nos convertiríamos en provocadores de unas guerras reivindicadoras atacando los países pobres a los mejor dotados, con lo que se perturbaría la vida social, actos que servirían, por contraste e indirectamente, como elementos reguladores de la población.

Decíamos en la contestación al interesantísimo discurso de entrada del ilustrísimo académico Profesor Berini, que trataba ampliamente este tema, que las perspectivas sombrías de unas guerras feroces, que así serían las que se desencadenasen en nuestros tiempos, nos obligarían a escojer entre no nacer o regular la vida a través de las bombas H y en medio de sufrimientos atroces.

Copiamos un comentario de Jean Pierre Brule aparecido en “La Vanguardia” del día 23 del actual, que trataba de la explosión demográfica china que aumenta en quince millones cada año y decía que los hijos del cielo, como se llaman los chinos, observan atentamente el inmenso territorio Siberiano... Pero el Kremlin vela en las fronteras — unos diez mil kilómetros, comunes a China —, reforzando los efectivos militares, construyendo bases aéreas etc. Todo lo cual viene a confirmar los que hemos ya apuntado: la guerra.

En principio podemos afirmar que la regulación de los nacimientos puede no ser un mal sino una medida prudente para lograr que la humanidad pueda disfrutar de un bienestar que supone una economía bien organizada.

Las perturbaciones de núcleo *Beta* son pues de tal importancia que alcanzan el grado 47 en la escala del proceso vital.

Y vamos a adentrarnos un poco más en esta escala. Hemos estudiado al hombre con sus exigencias de sostenimiento y de trabajo; sus interferencias en el núcleo de evolución familiar. Vamos a comentar ahora el núcleo *Gamma* que tiene por misión el asegurar la economía familiar en los casos de enfermedad o accidente.

Si no estuviera debidamente protegido, como sucedía a últimos del siglo pasado y en los albores del actual, en aquel momento, si la caridad no hubiera actuado o no se hubieran previsto estos casos, como demanda la escala del proceso vital, la miseria se hubiera cernido sobre su hogar y destrozado materialmente su existencia y la de sus familiares. Por ello

surgió, principalmente en Cataluña, a últimos del siglo pasado, la creación voluntaria de Montepíos que tenían por misión amparar al mutualista y a sus familiares en caso de enfermedad, facilitando médicos y pensión diaria. Para que se den cuenta del valor de la peseta en aquellos tiempos, les diremos que la pensión diaria a que aspiraba el mutualista era la de una peseta en los días de enfermedad aguda y de cincuenta céntimos en los días de convalecencia.

Pero lo que interesa hacer resaltar en este lugar, lo que importa, es contemplar cómo ya en aquellas épocas se consideraba como un deber del cabeza de familia el prevenir la posibilidad de una alteración morbosa y la imposibilidad de sus prestaciones de carácter laboral, sin cuya previsión quedaba alterado el presupuesto familiar.

En los tiempos actuales, mediante un reducido pago o cuota, el Estado se hace cargo de estas obligaciones dándole mayor amplitud.

Sobre este punto, entendemos que tal procedimiento, a la par que altera el principio económico del equilibrio — carga la mayor parte de la derrama a la zona segunda — se acostumbra al sujeto a que se inhíba de los fundamentales deberes que suponen la creación de una familia tal como está concebida en la filosofía cristiana.

Nuestras opiniones sólo se centran en el concepto económico de la vida, ya que todas las demás consideraciones ideológicas, algunas humanísimas, al aplicarlas, alteran la evolución normal del *homo oeconomicus* e impiden llegar a una verdadera estabilización.

Este núcleo, junto con los dos anteriores, son los que determinan la posición del sujeto con respecto a la colectividad, adaptándole para que pueda desarrollar una vida digna y honorable ante sus semejantes, y avanzar once grados más en la escala del proceso económico.

Sucede a éste el núcleo *Delta*. Aportación a la colectividad. Este núcleo, como puede colegirse, es la contribución del sujeto a la existencia del ser colectivo nacional, del cual *él* es una célula viviente. El Estado debe ser el defensor del contribuyente, el administrador del patrimonio colectivo. El Estado existe porque existe el individuo y por tanto a él debe servir por ser integrante de la colectividad. ¿En cuánto debe el sujeto contribuir a la conservación y administración de la cosa pública? ¿Qué deberes contrae con la colectividad?

El reparto debe realizarse de acuerdo con un presupuesto, y al sujeto corresponde una derrama en función de los beneficios que reciba del mismo.

La psicología de los pueblos y sus tendencias político-sociales y de acuerdo con su idiosincracia, han de determinar las formas de la mutua colaboración. Esta aportación traducida en la Escala, ocupa ocho grados.

Y vamos a tratar del penúltimo núcleo el que distinguimos con la letra griega *Épsilon*. Éste es el que pone en contacto el sujeto con el resto de individuos del propio grupo étnico. Es el que denominaríamos hoy, las relaciones humanas.

Para vivir en colectividad necesitamos unas inversiones ineludibles según la posición del sujeto: el vestir propio de su condición social, las relaciones sociales, mejoramiento de las comodidades del hogar, diversiones con o sin desplazamiento, etc. Sin ellas el hombre se convertiría en un ser huraño, introvertido, insociable, que quedaría extrañado por sus propios semejantes. Por ello es indispensable que sus exigencias queden reflejadas en el proceso económico. A este grupo se le asignan siete grados, y es el más peligroso de los de la zona. Si por falta de control familiar, éste se hipertrofia, puede producir verdaderas conmociones. Puede desarticular la economía de todo el proceso. Generalmente, este núcleo registra con profusión los momentos de euforia mercantil.

Cuando concurren en la zona, sin necesidad, dos canales de alimentación, el de los recursos causales y el de los tangenciales; cuando los tangenciales son derivados de la mayor actividad de la zona segunda y no obedecen a necesidades presupuestarias, generalmente pasan éstas al grupo *Épsilon* y fomentan por tanto toda clase de compras muchas de ellas sin control alguno. Algunas de ellas, de utilidad profesional, se las coloca como elemento decorativo. Citaremos un ejemplo sucedido y que corrobora lo que estamos comentando: un hombre que cubría sobradamente sus gastos se enamoró de un globo terráqueo que vio en un escaparate; probablemente había visto alguno parecido en casa de algún amigo. Entró en la tienda y preguntó precios. Al decirle el vendedor que había diversos, según el tamaño, dijo el interesado que, como quería quedar bien, se lo enviaran de tamaño natural.

Y por último descubrimos el *Pseta*, último núcleo que redondea todo el proceso de la primera zona, y si puede ser atendido cumplidamente, cierra a la perfección el equilibrio económico de ella. A él corresponden el ahorro y las inversiones de carácter patrimonial.

Este núcleo es la piedra de toque, donde se mide la capacidad del sujeto. Él, registra cómo va funcionando el ente económico de la primera zona; él

es el que determina el valor económico del sujeto individual o familiar y él va revelando si están debidamente sincronizadas las necesidades de la zona y los canales alimentadores. Lo ideal es que el proceso económico de la zona nos dé el *ratio* uno. Este *ratio* será perfecto si observamos que el sujeto, para acercarse a él, utiliza solamente los recursos causales; pero si para llegar a este *ratio*, se deben adicionar los recursos tangenciales, podemos afirmar, sin reparo alguno, que existe desequilibrio económico desequilibrio que quedará perfectamente definido en la escala. Este barómetro de impulsos oscilantes registrará constantemente la curva del proceso vital.

Para comprender todo el valor del proceso debemos ahora penetrar en la zona segunda que abarca las actividades mercantiles.

A esta zona le corresponde, como ya hemos enunciado, todo lo concerniente a la actividad colectiva. Aquí el sujeto forma parte de la agrupación laboral y a ella aporta sus disponibilidades energéticas.

Siguen la incorporación de la materia prima a la producción y con los núcleos 1.º y 2.º, aparece la potencia de la misma, con su núcleo de financiación de la actividad industrial. Sigue la aportación a la comunidad y la retribución del capital y termina con el núcleo del ahorro e inversiones patrimoniales.

Si examinamos atentamente esta zona veremos la trascendencia que tiene en el equilibrio económico. Un fallo en algún núcleo de ella puede provocar situaciones difíciles a la colectividad.

Es la zona de los créditos, de las negociaciones de efectos, la zona de los intereses, de los empréstitos, de los cambios. Con ello veremos la trascendencia que tiene el perfecto equilibrio de la misma, cuya perturbación afectaría rápidamente a las zonas 1.ª y 3.ª. Es la zona de la temible Ley de la Oferta y la Demanda.

Por último consideraremos la misión de la zona tercera cuyos cometidos hemos ya enunciado. A ella corresponde la administración de la colectividad y conservación de su patrimonio mediante la constitución de un gobierno gestor. En su núcleo segundo atiende a las mejoras del vivir colectivo realizando todas aquellas obras que tiendan a ofrecer al ciudadano un mejoramiento en su vida social. En su núcleo c) figurarán las explotaciones de servicios públicos, pero no con carácter beneficencial, sino exigiendo al usuario, de poderse discriminar, el costo del bien facilitado. En el núcleo d) deben integrarse todas las actividades cuya misión será el conservar el valor

potencial del signo monetario mediante la creación de un intenso comercio exterior con balanza positiva, ya que de lo contrario se comprometería al patrimonio nacional. Y por último corresponde al núcleo *e*), los canales de la política exterior. Dicho núcleo asume la responsabilidad de velar por la apertura de mercados en el exterior. Con ello consolidaremos las actividades industriales y comerciales de la nación y, como consecuencia, crearemos riqueza.

Resumiendo, señores, cada zona tiene perfectamente definidos sus núcleos, y si éstos trabajan ordenadamente el ente económico nacional está en fase de equilibrio.

Cuando en algún núcleo se registra alguna perturbación, entra en función la crisis. Crisis es, pues, un núcleo económico perturbado. Si afecta a una sola zona, su importancia es relativamente pequeña. Ejemplo: si una familia va mal administrada, se resentirán los núcleos *Alfa* y *Beta*. Corrigiendo aquéllos, se restablece la normalidad.

Si la perturbación afecta a dos zonas, ya reclama una atención especial por parte de la zona tres, y hay que estar vigilante. Ejemplo: el núcleo *Épsilon* de la zona primera se contrae e interesa al núcleo 3 de la zona segunda. Esta situación debe observarse constantemente, pues puede afectar a otros núcleos de dicha zona y producir resonancias en la zona tercera. Ejemplo: crisis en la fabricación y venta de electrodomésticos. Esta crisis quedaría clasificada como crisis depresiva y la podríamos denominar *Épsilon* 3-0.

Las crisis oscilantes afectan a las tres zonas. En este caso ya aparece la gravedad y hay que actuar rápido, pero serenamente. Ejemplo: paralización industrial. El valor adquisitivo *Alfa* del salario ha descendido notablemente; se registran suspensiones de pagos: se reducen los ingresos estatales. En estos casos hay que examinar urgentemente las estructuras económicas para corregir el mal, ya que de lo contrario entrarían en juego la estabilidad social. Esta crisis podría ser calificada como *Alfa* 4-b.

La población española según datos estadísticos está integrada por igual número de hombres y mujeres. No podemos terminar nuestro intervención sin dedicar una mención a nuestras compañeras de renta, muchas de las cuales son dirigentes de nuestra microeconomía. Ellas son las que intervienen directamente en la acción de los núcleos *Alfa* y *Beta* de la zona primera, haciendo posible la economía familiar; es decir, el convertir en realidad el equilibrio de la zona. Cuanto más activa y ponderada sea su

actuación, más fácilmente trabajarán los canales de distribución de estos núcleos. Sólo deseamos que con su buena administración, con su actividad femenina, con su amor al hogar, jamás pueda ser equiparada a la mujer primitiva, sino que, amada por su marido, admirada por sus deudos, sea la reina de este hogar, que por imperar el equilibrio económico, reciba constantemente los destellos de una verdadera paz.

AHORRO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Recepción del Académico numerario, electo, EXCMO. SR. DON LUIS CORONEL DE PALMA, MARQUÉS DE TEJADA, en sesión solemne celebrada el 20 de diciembre de 1968.

1) *Presentación por el Presidente perpetuo de la Academia, Exce-lentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle*

Al iniciar la presentación de nuestro nuevo Correspondiente, Excmo. Sr. don Luis Coronel de Palma, Marqués de Tejada, no puedo sustraerme al impulso de evocar con nostalgia y a la vez con el más profundo respeto la figura señera de nuestro llorado maestro y Presidente de Honor Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí. Era el 21 de noviembre de 1965, en este mismo Salón de Actos. Poco después de iniciada la lectura del acta relativa a la elección del Ilmo. Sr. Marqués de la Vega-Inclán, que aquel día ingresaba como numerario en la Academia, don Pedro, que presidía la sesión, divisó entre la concurrencia a nuestro recipiendario de hoy y me dijo: "Allí está el Sr. Coronel de Palma. Invítele a subir al estrado. Es una gran personalidad."

Yo sabía que el Marqués de Tejada debía acudir a otro acto coincidente con el nuestro para imponer una preciada condecoración a un buen amigo, el Sr. Alsius — que también hoy nos acompaña — y así se lo dije a don Pedro. Pero no olvidé su calificación de gran personalidad aplicada al Sr. Coronel de Palma, que hoy tenemos el honor y la satisfacción de recibir como Correspondiente de la Academia.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Madrid en 1946, ingresaba en 1951 en el Notariado después de brillantes oposiciones, haciéndolo dos años más tarde en el Cuerpo de Abogados del Estado, pasando a prestar sus servicios primero en Gerona y luego en Barcelona, lo que habría de permitirme omitir su presentación si el protocolo académico no me obligara a hacerlo aun a trueque de herir los finos sentimientos de nuestro recipiendario.

En febrero de 1957 se le encomentaba por el entonces Ministro de Hacienda, don Mariano Navarro Rubio, la Jefatura de su Gabinete Técnico, a la par que iniciaba su gran labor en el campo del ahorro y la inversión desde el alto puesto de Subdirector General de Ahorro e Inversiones y la secretaría de la Junta de Inversiones; cargos que desempeñó con singular acierto hasta que en 1959 fue elegido para ocupar la Dirección General de la Confederación Española de Cajas de Ahorro y del Instituto de Crédito de las mismas.

La labor desarrollada por el Sr. Coronel de Palma le valió la Dirección General del propio Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorro al ser este Organismo reorganizado y esencialmente transformado en 1962, cargo equiparado en categoría legal al del Subgobernador del Banco de España.

Procurador en Cortes, adscrito a las Comisiones de Hacienda y Gobernación, notoria es su vocación y actividad para que sea preciso destacarlas. Su dinamismo, su capacidad de trabajo, son axiomáticos. Y así podemos verle también desempeñando importantísimos cargos tales como Consejero del Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo; miembro de la Ponencia de Financiación del Plan de Desarrollo Económico y Social; miembro del Instituto de Estudios Políticos; vocal de la Asamblea General del Instituto Internacional de las Cajas de Ahorro; vocal del Consejo Superior de Bolsas; Presidente de la Sección Económica Nacional del Grupo de Ahorro, del Sindicato de Banca, Bolsa y Ahorro, etc.

En lo Académico, fue llamado a su seno como Correspondiente por la Real de Jurisprudencia y Legislación.

Es, asimismo, desde 1965, Consejero de Economía Nacional por designación de S. E. el Jefe del Estado, habiendo sido distinguido, entre otras valiosas condecoraciones, con la Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil y la Gran Cruz de la Orden del Mérito Militar.

Por último, cabe destacar su gran labor como economista, su reiterada representación de España en diversas reuniones internacionales, y la calidad extraordinaria de sus numerosas conferencias pronunciadas en prestigiosas tribunas en España y en el extranjero, cuya enumeración omitimos en gracia a la brevedad de esta presentación reglamentaria de nuestro nuevo Correspondiente Excmo. Sr. don Luis Coronel de Palma, Marqués de Tejada, a quien gustosamente concedemos la palabra para dar lectura a su Discurso de Ingreso intitulado "Ahorro y Desarrollo Económico".

2) *Discurso del recipiendario*

EXCMO. SR. PRESIDENTE
 ILMOS. SRES. ACADÉMICOS
 DIGNÍSIMAS AUTORIDADES
 SEÑORAS Y SEÑORES:

Es de rigor que las primeras palabras de un discurso académico sean expresiones de gratitud. En mi caso no se trata del mero cumplimiento de una fórmula, sino de la manifestación sincera de una convicción profunda: al otorgarme el gran honor de esta investidura no habéis obedecido a los dictados de la fría razón, sino a los generosos impulsos de la benevolencia.

Satisfacción grande y entrañable es la que siento al ingresar en tan docta Corporación por el prestigio de que goza y que ha atesorado a lo largo de los años gracias a tantos varones insignes en ciencia y sabiduría que le han dado brillo y esplendor con sus muchos méritos. Y sube de grado la satisfacción y también la gratitud por ser Barcelona la sede de esta Academia. Me siento ligado por muchos vínculos afectivos a Cataluña que es donde inicié mi vida profesional como abogado del Estado y el nacimiento de este nuevo lazo me produce sincera alegría y me coloca ante quienes tan generosos han sido conmigo en posición de incancelable deuda.

Dicho lo cual, permitidme inicie la exposición del tema elegido "Ahorro y Desarrollo Económico".

I. INTRODUCCIÓN

Posiblemente uno de los índices más exactos para medir la profundidad de una renovación en el campo del análisis económico consista en examinar el grado en que los supuestos en que el mismo se basa han sido debatidos y puestos en duda. Pero uno de esos supuestos ha resistido, no sin modificaciones es cierto, el paso del tiempo sobre la teoría económica. Su enunciado es muy sencillo pues nos viene a decir que el desarrollo económico no es posible sin la existencia de ahorro.

Una vez pasados los "felices años 1720", en los cuales los ingenios de aquel entonces elogiaron la productividad de los gastos suntuarios, en una mezcla del fabulismo de las abejas con una versión caricaturesca de lo que

luego sería el multiplicador de Keynes, una vez transcurridos estos años, repito, y vistas las ingentes necesidades de acumulación de capital que el naciente industrialismo imponía, las implicaciones derivadas de la formación del ahorro empezaron a dejarse sentir en el mundo de la realidad y en el del pensamiento.

La teoría clásica concedió una primacía indiscutible a la formación del ahorro. Este modelo, con las interesantes revisiones que introdujo Wicksell, sobrevivió triunfante hasta que la dura realidad de la Gran Depresión de los “sombrios años 1930” dio pie a una innovación teórica radical: la doctrina Keynesiana. Rechazando e invirtiendo la relación de primacía entre ahorro e inversión característica del modelo clásico, Keynes creó una nueva concepción doctrinal: la inversión era según su criterio la variable fundamental y el mecanismo que aseguraba el equilibrio entre ahorro e inversión en la teoría tradicional quedaba roto, desplazando así el papel central del tipo de interés. De este modo surgían al primer plano las fluctuaciones de la renta nacional y los mecanismos que las determinaban.

Pero el modelo Keynesiano tampoco pudo resistir el cambio de las circunstancias y el peso de las transformaciones económicas. Sobre la base de un clima caracterizado por un desarrollo casi ininterrumpido, el interés de los teóricos se centró en los problemas del crecimiento económico. Lo curioso es que todos, o casi todos, los modelos de desarrollo económico permiten abrir una vía de conciliación entre la visión neo-clásica y la Keynesiana del ahorro; el puente queda aquí tendido gracias al doble papel de la inversión: instrumento para aumentar la capacidad productiva y generar rentas y medio de formación de capital fijo y de acumulación de ahorro.

Descendiendo por este apasionante camino del análisis económico a la realidad de nuestro país, tenemos que plantearnos la importancia de toda una serie de medidas políticas encaminadas fundamentalmente a elevar la “proporción de la renta nacional dedicada a la inversión y, por lo tanto, no disponible para el consumo”.

España ha mantenido en los últimos ocho años la tasa más alta de crecimiento del mundo occidental, tan sólo superada por el Japón. Para responder a las lógicamente cuantiosísimas necesidades de financiación, centradas en las empresas privadas y en el sector público, se cuenta con un ahorro formado en una elevada proporción en las economías domésticas o familiares. Esta dualidad entre unidades de gasto y ahorradores últimos impone el nacimiento o expansión de toda una serie de instituciones que

aceptan activos financieros primarios — letras de cambio, títulos de renta fija y acciones — a cambio de unos recursos que ellos han conseguido mediante la emisión de los llamados activos financieros indirectos, o sea, los depósitos en sus diferentes modalidades, las pólizas de seguro, los fondos de las mutualidades, etc.

Siendo el mercado financiero de tan vital importancia para la recolección del ahorro y la distribución de fondos prestables, la intervención en el mismo del Poder Público debe estar guiada por unos objetivos muy bien marcados y por el convencimiento profundo de que el empleo de medios alternativos puede plantear a veces el problema de resultados contradictorios. Desgraciadamente, a este inconveniente se le suele añadir otro. Sucede en no pocas ocasiones que el Estado utiliza, para conseguir sus propios objetivos, medios que desvirtúan el funcionamiento del mercado, o lo que es peor, lo falsean.

Es así como en el examen de los medios de incitación al ahorro empleados por el Poder Público cumple tener muy presente la necesidad de que esas incitaciones favorezcan la flexibilidad, la competencia y la transparencia del mercado financiero en lugar de entorpecerlas.

Por todo lo dicho, el esquema que pretendo seguir será el siguiente: Examinaré en primer lugar los grandes modelos teóricos que han hecho del equilibrio ahorro-inversión el eje central de su análisis. Me referiré después a la necesidad de financiación de la economía: a las necesidades generales ante todo, pero también a los problemas de asignación de los recursos financieros entre los sectores económicos, terminando esta parte con el problema, básico para el desarrollo económico español, de la financiación de las empresas. Una vez discutidas las cuestiones que presenta la necesidad de financiación, a su doble nivel, general y sectorial, abordaré el tema de la formación del ahorro. Surgirán en este último estudio toda una serie de problemas referentes al ahorro de las familias españolas, ya en activos físicos como la vivienda, ya en activos financieros. Una vez conocida la composición del ahorro habrá llegado el momento de interesarnos por los posibles medios de incitación al aumento del mismo.

Contra lo que pudiera pensarse el marco en que este ahorro se forme y las modalidades en que se plasma no son ni mucho menos neutrales. El problema, mejor dicho, “los problemas”, de la distribución del ahorro requerirán un estudio detenido en el cual estarán muy presentes los defectos y las necesidades actuales del sistema financiero español.

El trabajo se cerrará con una breve investigación de la posible utilización por parte del Poder Público de la política monetaria, de la política de la deuda pública, y de la política fiscal como medios para ajustar al máximo el sistema financiero a la tarea de incrementar la cuota de ahorro en España.

II. LOS ANTECEDENTES TEÓRICOS

Uno de los mayores peligros que acechan a la teoría económica reside en la esperanza en ella depositada de que pueda ofrecernos soluciones de política económica. En realidad la relación entre la teoría y la práctica es mucho menos simplista. Las soluciones requieren algo más que el mero análisis económico; pero esto no exime de la necesidad de contar con un sólido esquema teórico a la hora de tomar decisiones políticas. Es más; si nos detenemos un momento a considerar los análisis empleados a lo largo del tiempo para elucidar ciertos problemas de política económica, podremos observar el diferente peso que han tenido los esquemas teóricos, los datos estadísticos disponibles y, sobre todo, las preferencias sociales básicas.

El tema del ahorro es una muestra casi perfecta de lo que acabamos de decir, y el breve repaso de los diferentes enfoques teóricos que se le han dado tiene por objetivo permitirnos comprender cómo en la actuación de los particulares y del Estado en la formación e incitación del ahorro es casi imposible separar los objetivos teóricos claros de las preferencias interesadas o simplemente rutinarias.

a) *Ahorro e Inversión en el modelo económico clásico*

Como un destacado autor ha dicho*, el modelo clásico es un modelo de pleno empleo. Quiere decir esto que los clásicos contemplan una economía en la cual se daban los siguientes supuestos:

Para el empresario la productividad marginal del trabajo era igual al salario real pagado por él; puesto que el trabajo constituía un sacrificio para el obrero, la utilidad marginal del trabajo era igual a la utilidad que le reportaba el salario real dominante en el mercado; por último, la renta nacional es función del trabajo y del volumen de capital existente. Este sencillo sistema permitía determinar los valores de equilibrio del salario real, del nivel de empleo y de la renta nacional real. Ello venía a significar que a un determinado nivel de empleo y salario real, todo el que deseara trabajar encontraría ocupación. O lo que es lo mismo, que el equilibrio así

determinado corresponde a un nivel de pleno empleo y que la renta nacional de equilibrio se sitúa a un nivel de plena ocupación.

El supuesto indispensable de todo este suave funcionamiento es la ley de la demanda, según la cual, a un precio más bajo la demanda de cualquier cosa será mayor que a un precio más alto. Ahora bien, esta ley de la demanda suponía precios relativos; es decir, que compramos más cantidad de un artículo cuando su precio es menor que cuando su precio es mayor porque existen los efectos llamados de renta y de sustitución.

Ahora bien, la consecuencia metodológica era que el razonamiento de los clásicos se aplicaba con absoluta corrección cuando se trataba de los salarios de un grupo determinado de trabajadores, pero podía no ser cierto cuando del nivel general de salarios monetarios se trataba. En realidad, la flexibilidad perfecta de los salarios monetarios al alza y a la baja se apoyaba en un supuesto oculto: el de que la gente sólo quiere el dinero como medio de cambio y que sólo mantendrá el que para dicho propósito precise. Ahora bien, la realidad es que muchos ahorran. ¿Implica esta constatación el abandono de la flexibilidad total de los mecanismos de ajuste del modelo clásico? La respuesta tiene que ser negativa. Y es que, según los clásicos, nadie desea mantener dinero cuando es posible darle una colocación rentable. Por lo tanto, el ahorrador adquirirá él mismo bienes si es un empresario, o si es un particular empleará su ahorro en adquirir un activo financiero rentable. Tenemos así construido un mercado de fondos prestables en el cual el tipo de interés acabará logrando la igualdad entre la oferta y la demanda; es decir, igualando el ahorro y la inversión.

Las circunstancias, sin embargo, no se armonizaban muy bien con esta descripción del funcionamiento de la economía que daba el modelo clásico y en concreto se habían observado desequilibrios monetarios. La labor del economista sueco Knut Wicksell consistió en analizar a qué eran debidos esos desequilibrios y en proponer una solución teórica que restableciera el automatismo de la economía y su capacidad para autocorregir sus propias crisis.

Según Wicksell podía suceder que el tipo de interés de mercado se situase por encima del tipo de interés natural y ello por tres razones fundamentales:

— Por haber aumentado la propensión al ahorro del público sin que las autoridades monetarias hubiesen actuado impulsando a la baja el tipo de interés de mercado.

— Porque con una oferta dada de ahorro, las perspectivas inversionistas se hubiesen reducido, habiendo actuado las autoridades monetarias en el sentido de mantener el tipo de mercado.

— Debido a que el público hubiera aumentado su propensión al atesoramiento, dadas unas ciertas condiciones reales en la economía y un determinado nivel de oferta monetaria, no satisfaciéndole por lo tanto el nivel de saldos monetarios disponibles.

En estas condiciones, el tipo de interés de mercado se situará a la larga por encima del tipo de interés natural desencadenando un proceso de reajustes que sólo tendrá fin cuando, debido al paulatino descenso del nivel general de precios, el tipo de interés monetario vuelva a coincidir con el nuevo tipo de interés real de equilibrio. En todo este diagnóstico y en los remedios recomendados por Wicksell se adivinaba un notable escepticismo frente a los supuestos más esenciales del pensamiento clásico. Para este autor los precios y los salarios monetarios eran más bien inflexibles a la baja y, por lo tanto, al modelo de pleno empleo de los clásicos venía a sustituir un esquema en el cual la deflación originaba paro involuntario. Reforzando esa carencia de automatismo, Wicksell estaba dispuesto a recomendar a las autoridades una pronta intervención a fin de ajustar los tipos de interés del mercado al nuevo tipo de interés natural determinado por las fluctuaciones de carácter real de la economía.

Estamos así muy cerca de los supuestos de los cuales partió Keynes para establecer su famosa formulación del funcionamiento de una economía moderna.

b) *Keynes y los obstáculos al pleno empleo derivados del equilibrio
Ahorro-Inversión*

Como hemos visto, los clásicos creían en la flexibilidad a la baja de los precios y los salarios monetarios y por lo tanto pensaban que, mediante un manejo acertado de los salarios monetarios, el problema de la recesión y del paro quedarían eliminados. Algo muy distinto era lo que la experiencia le estaba enseñando a Keynes. Con esto quiero decir que en el mundo económico de este autor, el rasgo más notable era la fuerte rigidez a la baja de los salarios monetarios. El significado teórico de este hecho es muy importante, porque en cuanto se acepte hay que abandonar la posibilidad de que la economía aleje, mediante un descenso de los salarios, la amenaza

de recesiones y de paro. El acento analítico cambia y lo interesante estriba en lo que los factores de la demanda hagan y no en cómo actúan las fuerzas de la oferta.

Ya en el terreno puramente monetario, Keynes introdujo cambios igualmente importantes. A diferencia del modelo clásico en el cual el dinero sólo se demandaba como medio de pago, Keynes subrayó que el dinero podía utilizarse también como medio de mantener riqueza. Pero hay más. En el modelo clásico, el tipo de interés se determinaba por el ahorro y la inversión; en el modelo Keynesiano el tipo de interés venía determinado por la oferta y la demanda de dinero, y una vez determinado el tipo de interés, el nivel de demanda agregada de la economía quedaba fijado por la oferta de ahorro y por la demanda de inversión. Ahorro e inversión salen de nuevo a la superficie como factores determinantes de la tasa de crecimiento de la economía.

Ahora bien, a diferencia de la economía clásica, este equilibrio de ahorro e inversión planteaba numerosos problemas. Veamos por qué. Puede darse el caso, decía Keynes, de que el ahorro sea mayor que la inversión incluso con un tipo de interés nulo y en este caso el pleno empleo es absolutamente imposible. Dicho en términos un poco más técnicos esto significa que existe una cierta falta de elasticidad del ahorro y de la inversión. Y esto es importante debido a que la consecuencia lógica de esa falta de elasticidad es que los ajustes realizados en los precios y en los salarios tienen que ser más fuertes que lo que serían si ahorro e inversión fuesen más elásticos.

Discutir aquí y ahora todas las complejas ramificaciones de este supuesto nos obligaría nada menos que a un estudio del modelo Keynesiano completo, y esto nos apartaría de la exigencia de brevedad que deben cumplir estas sencillas coordenadas teóricas. No hay que olvidar que nuestro objetivo es situar toda la problemática del ahorro dentro de un esquema teórico que la haga más asequible. Veamos ahora una complicación que el modelo Keynesiano no había tenido suficientemente en cuenta.

c) *Las modificaciones Hicken-Hansen al modelo Keynesiano*

Lo que el análisis efectuado por J. R. Hicks y A. Hansen viene a añadir al esquema teórico de Keynes es lo siguiente: Supongamos que se produce una reducción en la propensión al ahorro, lo cual produce un incremento en la demanda de bienes de consumo y origina aumentos en las

rentas y en el nivel de empleo. Esto pone en marcha el conocido proceso multiplicador por el cual este exceso de rentas origina posteriores incrementos en el consumo y en la inversión y así indefinidamente. Ahora bien, todo ello supone un volumen de producción mayor, lo cual requiere a su vez mayores saldos de dinero por motivo de transacciones. Si las existencias de dinero no han aumentado sensiblemente, debido quizás a que las autoridades monetarias lo han impedido por motivos equivocados, los poseedores de dinero mantenido por motivos especulativos lo emplearán para realizar sus transacciones más corrientes, lo cual motivará un alza en el tipo de interés que amenazará la inversión, estimulará el ahorro y retendrá el aumento de la producción. En realidad las conclusiones no son tan drásticas como este simple enunciado pudiera hacer creer. Por un largo razonamiento que me permitirán no siga aquí, lo que vemos es que los efectos multiplicadores, justamente famosos en el modelo Keynesiano, no son tan fuertes como pudiera parecer; que un desplazamiento en la curva de ahorro o de inversión tiende a autocorregirse por medio de una alteración en la demanda de transacciones vía tipo de interés; y que las diferentes modalidades de financiación tienen su importancia a la hora de influir sobre el nivel de la renta nacional.

d) *Los modelos de desarrollo económico y el problema de la acumulación de capital*

La preocupación por el desarrollo económico manifestada durante el último cuarto de siglo por los gobiernos de cualquier carácter ha promovido espectaculares resultados. Y lo más destacable, en mi opinión, no es sólo que esos resultados se hayan manifestado en el terreno económico, que era lo que se buscaba, sino que, debido a la complejísima interrelación entre fenómenos económicos y fenómenos sociales, se han originado cambios radicales en las formas sociales de estratificación, en los hábitos psicológicos, y en los criterios de valor, de una fuerza incalculable.

Pero volvamos al terreno económico para repasar los problemas que al ahorro plantean todos estos modelos llamados de crecimiento. Dejemos a un lado el modelo clásico de desarrollo, cuyas conclusiones pesimistas pueden y deben rechazarse en cuanto admitamos que la acumulación de capital es susceptible de superar la tasa de crecimiento de la población, escapando así definitivamente del estado estacionario como de la meta fatal hacia la

cual camina la economía. Tenemos ahora que plantearnos las afirmaciones de Keynes como punto de arranque de todos los modernos esquemas del crecimiento.

Partiendo del supuesto de que la productividad marginal del capital era bastante inelástica, Keynes analiza la falta de oportunidades de inversión en una economía desarrollada en relación a su ahorro, lo cual originaba el descenso en la renta y el empleo, ambos precisos para eliminar la acumulación de ahorro productora de saturación de capital. Pero ante este razonamiento Keynes mantuvo un prudente pesimismo que pareció encontrar su confirmación en la Gran Depresión. La tesis de A. Hansen, destacando la inexorabilidad del estancamiento como consecuencia del fallo en los impulsos a la inversión nacidos del descenso del ritmo de crecimiento demográfico, del cierre de las fronteras geográficas y de la ausencia de un clima propicio a la innovación tecnológica, representó un sólido puntal a las opiniones favorables a la tesis del estancamiento.

Ambas tesis, sin embargo, la de Keynes y la de Hansen, presentaban puntos débiles muy claros. El fallo de Keynes residía en su ceguera para percibir que el crecimiento de la renta puede impedir la saturación de capital. El de Hansen en que no es cierto que el crecimiento rápido de la población origine un estímulo automático en la inversión.

Los obstáculos a la falta de oportunidades para la inversión no son inevitables cuando consideramos "las oportunidades de inversión ligadas a la necesidad de *ampliar* el volumen de capital". La solución ofrecida por E. D. Domar afirmaba la necesidad de que las ampliaciones en la capacidad productiva de la economía hallasen un ritmo de crecimiento de la demanda susceptible de provocar su total utilización, con lo cual el ritmo de desarrollo de la economía quedaría asegurado. El problema residía en que debía asegurarse que el ritmo de ampliación de capital, con una relación capital/producto dada, fuese el adecuado para originar un ritmo constante de desarrollo con pleno empleo.

Y era en este punto donde R. F. Harrod se mostró decididamente pesimista, y lo era, entre otras cosas, porque estimaba muy fácil que, por una serie de circunstancias que no hacen aquí al caso, la inversión planeada superase al ahorro planeado.

Se abría así una larga y fructífera polémica en el terreno teórico de los modelos de desarrollo, todavía sin cerrar, y a la que los últimos esquemas del progreso técnico en el desarrollo económico han dado nueva vitalidad.

Ahora bien, lo que aquí hemos querido destacar es que la dualidad ahorro-inversión ha sido siempre el motor impulsor del desarrollo económico, y que las deficiencias del uno o de la otra han engendrado desequilibrios que han llegado a provocar depresiones desastrosas. La moraleja de este breve recorrido teórico, es a mi modo de ver, la ineludible necesidad de contar con una política económica que, una vez evaluadas correctamente las necesidades de financiación de la economía, sepa poner en práctica los medios más eficaces para lograr la cuota de ahorro necesaria, actuando sobre el sistema financiero con la suficiente flexibilidad para que la distribución del ahorro sea lo más eficaz posible, económica y socialmente.

III. LA NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

a) *Las necesidades generales de financiación de la economía*

Al hablar de necesidades generales de financiación nos estamos refiriendo a la demanda de inversión de la economía e implícitamente a la capacidad de ahorro del país, a la cual se suele añadir la financiación exterior que el equilibrio de la balanza de pagos sea capaz de tolerar en cada caso. La necesidad de equilibrio a largo plazo se revela como un condicionamiento insoslayable del crecimiento, ya sea en su vertiente interior, ya sea en su aspecto exterior tal como se refleja en la balanza de pagos. Incremento de la inversión y necesidad de mantenimiento del equilibrio interno y externo se muestran, pues, como metas a alcanzar si se quiere lograr un desarrollo firme y continuado de la economía.

TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL P.N.B. A PRECIOS CONSTANTES DE
ALGUNOS PAÍSES DE LA O.C.D.E.

| | |
|-------------------------------|-----|
| Estados Unidos (1960-66) | 5,0 |
| Alemania Occidental (1960-66) | 3,5 |
| Italia (1960-66) | 5,5 |
| Francia (1960-67) | 4,7 |
| Reino Unido (1960-65) | 3,3 |
| Japón (1960-66) | 9,3 |
| España (1960-67) | 6,9 |

Fuente: O.C.D.E.

Equilibrio interno, en efecto, puesto que la tasa de crecimiento de los países industrializados de occidente, competición en la que España ha venido ocupando el segundo lugar después del Japón, seguida de Italia, Estados Unidos y Francia, ha originado presiones inflacionistas reflejadas en aumentos de los precios de importancia diversa. Es así que *los Gobiernos de todos estos países han buscado por diversos caminos la puesta en práctica de políticas económicas destinadas a corregir esa presión de los precios sin frenar el desarrollo. Naturalmente la piedra angular de todas estas políticas consiste en impedir que el consumo privado y público crezca a mayor ritmo que los recursos.* O utilizando otra fórmula para decir exactamente lo mismo: las autoridades han intentado por todos los medios a su alcance incrementar la cuota de ahorro del sector privado y también, aunque muchos estén en este caso menos convencidos que en el anterior, del ahorro público.

En esta reflexión sobre las necesidades de financiación ocupa un lugar especialmente importante el problema de la autofinanciación, y más concretamente el de la autofinanciación de las empresas industriales.

Queda así trazado el esquema lógico que seguiremos. Las necesidades de financiación, que han sido elevadas en el pasado, continuarán aumentando en el futuro dado el firme convencimiento por parte de todos los países de que una inversión sin cesar creciente es la mejor garantía de su desarrollo. Por lo tanto la demanda de ahorro para financiar esos procesos de inversión aumentará paralelamente. Ahora bien, estas fuertes tasas de crecimiento pueden originar, y de hecho así ha sucedido, peligros inflacionistas, para evitar lo cual las autoridades han ensayado numerosas medidas de política económica. Dentro de esa amplia gama de medidas e instituciones utilizadas para asegurar la estabilidad del crecimiento, el funcionamiento flexible del sistema financiero cobra especial relevancia en vista de la delicada tarea que le está encomendada; tarea que consiste sencillamente en allegar los fondos necesarios para financiar el desarrollo y distribuirlos de la manera más eficaz posible. Sin embargo, existe otro medio importante de financiar los procesos de inversión. Me estoy refiriendo, claro es, a la financiación interna. A pesar de sus ventajas, bien pudiera suceder que este método fuera inferior al de financiación por medio del mercado a la luz de los criterios de rentabilidad y eficacia en la asignación de recursos. Después de discutir ventajas e inconvenientes del sistema de autofinanciación, haremos referencia al caso concreto de nuestra Patria, viendo cuál es la situación

de las empresas españolas y los inconvenientes y ventajas de una tasa de financiación que en comparación con la de otros países resulta bastante baja.

b) *Problemas de asignación de recursos entre los sectores económicos*

El sistema financiero tiene como función distribuir los recursos por él recogidos entre los agentes económicos que los necesitan para invertir, creando así un proceso de interrelaciones múltiples entre la demanda de inversión y el coste y la disponibilidad de los recursos. En nuestras economías occidentales dicha asignación se realiza a través de los mecanismos del mercado. Pero las necesidades que sienten las autoridades ya sea de influir sobre la oferta de fondos, ya de desviar la demanda de los mismos, hacen que el modelo de funcionamiento del mercado no sea nunca puro y que al estudiarlo debamos tener en cuenta que, cuando menos, el Gobierno suele intervenir de tres formas:

- Alterando, por razones políticas y sociales, el libre juego del mercado financiero y desviando recursos en función de prioridades por él establecidas.
- Interviniendo, al menos en teoría, para asegurar que los intermediarios financieros cumplen eficazmente su papel de transformación y son capaces de satisfacer las demandas de financiación de los agentes económicos.
- Actuando como vigilante de que el funcionamiento del mercado de capitales no pone en peligro la estabilidad y el crecimiento de la economía.

La eficacia del Estado en el cumplimiento de esa triple misión nos dará la medida, primero, de su capacidad para influir en el proceso de determinación de las necesidades de financiación de la economía; segundo, y como proceso paralelo, de su agilidad para propiciar el proceso de formación del ahorro más conveniente a la satisfacción de la financiación de la inversión, y, por último, de su decisión para intervenir en el funcionamiento del mercado de capitales, influyendo en caso necesario sobre los mecanismos espontáneos del proceso de distribución del ahorro en aras a una mayor eficacia general y sectorial de la estructura industrial.

Pero una vez dicho esto parece que si hubiéramos admitido dos supuestos previos importantes: ¿es necesaria o beneficiosa la competencia que el

Estado hace al sector privado ya sea en la asignación de recursos financieros a los agentes de la economía, ya sea decidiendo o influyendo sobre la estructura de la inversión?; segundo, aceptada la necesidad de la intervención del Estado en las economías modernas, ¿no debe el Sector Público aceptar unas reglas de juego que preserven la máxima agilidad del sistema financiero en la asignación de recursos a los empleos más rentables una vez satisfechas unas inversiones cuyo carácter social — educación, sanidad, transporte, etcétera — las hace permanecer fuera de los criterios de rentabilidad comunes?

Estas dos preguntas son lo suficientemente importantes en mi opinión, como para detenernos un momento a intentar situarlas en su justa perspectiva.

Respecto al primer punto es indudable que las autoridades gozan de una posición privilegiada. Su manejo del sistema fiscal les permite fijar su ahorro bruto. Pero, además, en caso de que su cuenta de capital se salde con una necesidad de financiación, es muy probable que se aseguren de forma prioritaria, cuando no obligatoria, la colocación de sus emisiones en el mercado de capitales. A esta circunstancia se añade no pocas veces el convencimiento por parte de las mismas de que la prioridad social por ellas concedida a determinadas inversiones supera el coste económico de los recursos que sus sistemas oficiales de otorgar crédito absorben. Por añadidura, las rigideces del sistema financiero de algunos países justifican el intervencionismo decidido del Gobierno, sin atender a la posibilidad de que parte de las previsiones a que ha estado sometido el equilibrio de la inversión-asignación del ahorro en países como el nuestro se deban a la creciente absorción de recursos reales y financieros por parte del Estado.

En gran parte este fenómeno se ha debido al modelo de desarrollo que desde la década de los cincuenta ha venido imponiéndose en la Europa Occidental. Convencidos de la importancia de las prioridades que rodean a la inversión pública y de la falta de adecuación de los criterios de mercado en el caso de inversiones de carácter social, las autoridades han tendido a olvidar verdades tan importantes como la de que los recursos son escasos, o la de que en numerosas ocasiones el Estado pone su capacidad de influir en los criterios de asignación del mercado de capitales a disposición de empresas que actúan en realidad con todas las notas de una sociedad privada y que sólo por accidente histórico o debido a criterios muy discutibles han pasado a formar parte de entes económicos más parecidos a las sociedades de cartera

privadas que a cualquier otra cosa. Es claro que al actuar así el Estado distorsiona el funcionamiento espontáneo del mercado de capitales, sin que ello redunde siempre en una mejor asignación de los recursos financieros. Quizás el camino más adecuado resida en la decisión por parte del Poder Público de determinar claramente las actividades o sectores económicos necesitados de subvención, respetando en general el tipo de interés dominante en el mercado y no complicando los circuitos financieros a través de los cuales el Estado detrae recursos del sector Privado para devolverlos después; hacer uso de los instrumentos clásicos de la política monetaria de tal forma que la generación de fondos públicos sea una consecuencia del control monetario y no un obstáculo, y, simultáneamente, incitar al público a que coloque sus ahorros en fondos públicos ofreciéndole plazos de amortización más cortos, tipos más elevados, facilidades de negociación de los títulos y utilizando todas las restantes técnicas fácilmente imaginables.

Acabamos de ver cómo una de las razones que justifican la intervención del Estado en el funcionamiento espontáneo del mercado de capitales es su creencia en la necesidad de favorecer una determinada estructura de la inversión.

Aun cuando la variedad que en este punto se observa entre los principales países industrializados de Occidente podría aconsejar el abstenernos de cualquier afirmación, un examen más cuidadoso de las cifras permite obtener una idea, siquiera sea muy general, de la composición por agentes que durante los últimos siete u ocho años ha adoptado la formación bruta de capital fijo en algunos países.

COMPOSICIÓN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
(media de cada período)

| | % Administraciones Públicas | % Empresas Públicas | % Sector Privado |
|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|------------------------|
| Estados Unidos (1958-1965) | 16 | 4 | 81 |
| Alemania Occidental (1958-1965) | 15 | 85 | |
| Italia (1958-1965) | 13 | 12 | 75 |
| Francia (1958-1965) | 12 | 25 | 63 |
| Reino Unido (1958-1965) | 12 | 31 | 57 |
| Japón (1958-1965) | 16 | 13 | 71 |
| España (1958-1965) | 16 | 85 | |

Fuente: O.C.D.E. Y CUENTAS NACIONALES DE LOS RESPECTIVOS PAÍSES

Podemos comprobar así cómo los diversos órganos que componen la Administración Pública de estos países contribuyen con una parte relativamente modesta al proceso de formación de capital fijo, participación que oscila entre el 12 y el 16 por ciento. Pero estas cifras adquieren un matiz diferente cuando se relacionan con la inversión efectuada por toda esa amplia gama de instituciones englobadas en la denominación de Empresas Públicas. Vemos entonces cómo, salvo en los Estados Unidos, la participación del sector público oscila entre el 35 y el 40 por ciento de la formación bruta de capital fijo.

Quedaría aún por investigar la división de esa inversión pública entre inversión productiva e inversión improductiva. Sucede, sin embargo, que esta dicotomía tiene un aire tradicional muy poco en consonancia con las realidades de los tiempos modernos. Muy pocos son los que hoy en día sostienen todavía que los gastos en educación constituyen una inversión improductiva. En los modelos más recientes de acumulación de capital, en todos ellos figura en lugar destacado la innovación tecnológica. Por otra parte, en un estudio justamente famoso*, el economista americano Edward Denison, ha intentado cuantificar la importancia relativa de los factores que han contribuido al crecimiento en la producción hombre-hora en los Estados Unidos durante el período 1929-1957. El aumento en el nivel de educación supone un 30 por ciento del aumento total de la producción. Este dato ahorra posteriores comentarios.

Lo que no podemos, sin embargo, ignorar son las consecuencias que sobre la asignación de los fondos prestables tiene este peso de la inversión pública y su composición. Pero permítasenos encarar ahora los problemas suscitados por la financiación de la inversión privada.

c) *Un problema clave para el desarrollo español: la financiación de las empresas*

En las economías de todos nuestros países la inversión del sector privado recae esencialmente sobre las empresas. La financiación es problema acuciante para muchas economías y la nuestra no es excepción a esta tónica general. En efecto, los últimos años con su fuerte crecimiento impusieron un ritmo de inversión a las empresas españolas que éstas lograron financiar recurriendo cada vez en mayor proporción a la financiación externa, sobre

todo a los créditos bancarios. Cuando la necesidad de frenar una demanda global que pulsaba con excesiva fuerza obligó a las autoridades a imponer un límite al crecimiento del crédito, las numerosas deficiencias de la estructura financiera de nuestras empresas salieron a la luz. Pero estas deficiencias se agravaron igualmente por otro lado. El proceso de redistribución de rentas, que durante el período mencionado se ha estado efectuando en la economía nacional, se tradujo en unos aumentos de los costes salariales que la fuerte competencia interna y externa impidió se trasladasen a los consumidores bajo forma de aumentos sustanciales de los precios de los productos industriales. La consecuencia inevitable era que las dos hojas de esta tijera debían recortar inexorablemente la capacidad de las empresas españolas para financiar en proporción creciente sus procesos de inmovilización.

En un primer estudio sobre este tema efectuado por el Banco de España el año pasado, se analizaron los balances de 193 grandes empresas en el período 1963-1965. Estas empresas presentaban unas características financieras que estimo conveniente describir siquiera sea muy brevemente:

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES

(media 1963-1965)

| FUENTES: | Posición en millones de ptas. | Porcentajes |
|---------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Financiación Interna Bruta | 117.966 | 24,6 |
| Financiación Externa: | 360.653 | 75,4 |
| Acciones | 151.031 | 31,6 |
| Obligaciones | 77.164 | 16,1 |
| Préstamos a Medio y Largo Plazo | 39.077 | 8,2 |
| Créditos a Corto plazo | 92.030 | 19,2 |
| Otras fuentes | 1.291 | 0,3 |
| TOTAL | 478.619 | 100,0 |

| EMPLEOS: | | |
|---------------------------------------|---------|------|
| Inversión Fija Bruta | 325.209 | 67,9 |
| Existencias | 63.491 | 13,2 |
| Inversiones Financieras: | 89.919 | 18,9 |
| Inversiones Financieras a Largo Plazo | 28.259 | 5,9 |
| Activos Líquidos | 14.736 | 3,1 |
| Créditos Comerciales | 46.924 | 9,9 |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

Del total de los recursos de las grandes empresas recogidas en esta muestra, sólo una parte muy pequeña, el 24,6 es autofinanciación. De la financiación externa, las acciones suponen la partida más importante, un 31,6, y el crédito a corto plazo supera a las obligaciones como medio de financiación, un 19,2 frente a un 16,1 por ciento.

Esta estructura financiera de las Empresas españolas destaca notablemente si se la compara con la de otros países de la O.C.D.E. en un período de tiempo más o menos parecido.

| FUENTES: | España | Alemania | Francia | Italia | Japón | U.K. | U.S.A. |
|---------------------------|--------|----------|---------|--------|-------|------|--------|
| Financiación Interna: | 25 | 62 | 55 | 46 | 25 | 53 | 67 |
| Financiación Externa: | 75 | 38 | 45 | 54 | 75 | 47 | 33 |
| Acciones | 31 | 11 | 12 | | 10 | 14 | 2 |
| Obligaciones | 16 | 13 | 17 | | 2 | 8 | 7 |
| Préstamos a M. y L. Plazo | 8 | | | | 15 | — | — |
| Créditos a Corto Plazo | 19 | | | 14 | 16 | 48 | 6 |
| Otras fuentes | 1 | | — | | | 9 | 19 |
| TOTAL | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| EMPLEOS: | | | | | | | |
|---------------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|
| Inversión Fija | 68 | 75 | 60 | 79 | 43 | 56 | 66 |
| Existencias | 13 | 6 | 12 | 24 | 9 | 13 | 7 |
| Inversiones Financieras: | 19 | 19 | 28 | —3 | 48 | 31 | 27 |
| Inversiones Financieras a Largo Plazo | 6 | — | — | — | 7 | 18 | — |
| Activos Líquidos | 3 | — | — | | 11 | — | 3 |
| Créditos Comerciales | 10 | — | — | | 24 | — | 15 |

Fuente: O.C.D.E. Y BANCO DE ESPAÑA.

De estos datos se deduce que las empresas españolas financian el total de sus activos con fondos propios en proporción notablemente inferior a la del resto de los países desarrollados, excepto el Japón quien en 1961-1964 consiguió una tasa de autofinanciación tan sólo del 25 por ciento.

El país que más se acerca después a España es Italia con un 46 por ciento, quedando muy lejos de naciones tales como Alemania y Estados Unidos, en las cuales las empresas se autofinancian en proporciones tan elevadas como el 62 y el 67 por ciento.

Como el propio Banco de España señala, esta bajísima tasa de autofinanciación origina problemas muy serios.

En efecto, al tener que recurrir fuertemente al sistema financiero sucede que los fondos prestados por éste han de aumentar rápidamente. Ello no supondría mayor peligro si la economía estuviese encauzando hacia el mercado de capitales un volumen de ahorro suficiente. Desgraciadamente éste no ha sido el caso en nuestro país y únicamente ha sido posible atender a las necesidades de financiación de las empresas mediante una creación de dinero de carácter inflacionista. Por otro lado, la existencia de empresas obligadas a realizar cuantiosas inversiones ha exigido, dada su baja tasa de autofinanciación, el dedicarles una parte creciente del mercado de emisiones, en detrimento de las posibilidades abiertas a otros sectores de recurrir al mercado de valores. ¿Cabe concluir que la autofinanciación es el único camino abierto a la expansión industrial, o por lo menos el más conveniente?

Responder a esta interrogante exigiría un estudio mucho más detallado del que aquí cabe hacer sobre las ventajas e inconvenientes de la autofinanciación en la inversión de las empresas. Creo con todo que deben fijarse algunos conceptos y aclarar algunos puntos para así fundamentar mejor nuestra opinión.

Hay que decir ante todo que el continuo crecimiento de las tasas de inversión, tanto en nuestro país como en las grandes naciones industriales que hemos citado, ha impuesto la opinión generalizada según la cual la insuficiencia de la autofinanciación pone en peligro ese proceso de inversión justamente calificado de motor del desarrollo. No son la realidad española ni las cifras que la reflejan las que nos harán cambiar de opinión, más bien lo contrario, pero me van a permitir que por un momento asuma el papel de abogado del diablo y someta a examen la multitud de complejos factores que nos deben obligar a matizar nuestros juicios — ¿debería decir “prejuicios”? — en favor de la autofinanciación.

El problema del equilibrio óptimo entre autofinanciación y financiación externa puede contemplarse desde ángulos diversos. Las afirmaciones de los empresarios respecto al tema tienen que examinarse muy cuidadosamente, llegando incluso a emplear los más modernos métodos del análisis semántico para situar esas opiniones en su justo lugar. Me explicaré.

Parece evidente que, en cuanto depende de los beneficios obtenidos, el nivel de autofinanciación siempre será, en su opinión, bajo. Pero hay más, este nivel puede considerarse bajo ya sea por reflejar un nivel de beneficios que se estima insuficiente o porque, como ocurrió en España en 1966, el acceso al crédito se endurezca.

Por otro lado, podemos escuchar opiniones divergentes respecto a un mismo nivel de financiación interna. Unos empresarios lo considerarán alto, otros normal, otros, en fin, bajo. Y en ello no habrá inconsecuencia alguna, sino el hecho de que ese nivel ideal es función del tipo de industria, de la coyuntura económica general, de los criterios financieros habituales, de los procesos de inversión o de las necesidades tecnológicas por las que atraviesa la industria en general o en particular, etc.

Pero hay más, este mismo proceso ofrece panoramas y posibilidades muy diversas para las autoridades financieras. En efecto, puede muy bien suceder que los criterios generales que en un momento determinado convengan más a la generalidad del país en materia, por ejemplo de inversión, sean contrarios a los deseos o las conveniencias de una industria o grupo de industrias determinado. Es obvio por otro lado que los criterios que sobre beneficios, distribución de dividendos, y cargas fiscales tienen empresarios y autoridades divergen con una cierta frecuencia. Por último, las necesidades generales de planificación pueden hacer que la autofinanciación aparezca como insuficiente en un momento dado y como excesiva en otro.

Estos tres casos no son puras especulaciones teóricas sino que se justifican en la historia económica de algunos países europeos en los últimos años.

Así, por ejemplo, los gobiernos alemanes de la posguerra, buscando una redistribución de la renta nacional han mirado con no muy buenos ojos los excesivos beneficios acumulados por las empresas. Su política general se ha orientado en no pocas ocasiones en favor de una tasa de autofinanciación de las empresas más baja y por consiguiente por un mayor ahorro de las economías domésticas, todo lo cual realizaba el papel catalizador que el mercado de capitales desempeña en los procesos de financiación. Las autoridades francesas, al contrario, se han mostrado decididas partidarias del

aumento de la autofinanciación como garantía de una política de inversión cada vez más necesaria para cumplir los objetivos de su V Plan de Desarrollo.

Mi papel como abogado del diablo habrá tenido éxito si he conseguido desvanecer esa especie de aureola mágica que rodea a las tasas elevadas de autofinanciación. No todo va bien necesariamente cuando las empresas exhiben una financiación interna elevada. El problema es mucho más complejo y a la hora de pronunciarnos en pro o en contra debemos hacer intervenir en nuestro juicio muchas más variables de las que habitualmente se tienen en cuenta.

Aun cuando no pretendo referirme a todas ellas voy a intentar resumir mis opiniones sobre este punto. Existen dos escuelas de pensamiento diametralmente opuestas a la hora de juzgar la bondad de la autofinanciación como medio de asegurar una elevada tasa de inversión. La primera opina que este procedimiento de financiación debe seguir ganando en importancia. Los que así piensan deploran las dificultades que durante los últimos años han originado los aumentos de los costes salariales, critican la fiscalidad que pesa sobre la empresa y los intervencionismos estatales en materia de precios. En su opinión, la progresiva deteriorización de los márgenes de autofinanciación supone una pérdida de "independencia" por parte de las empresas. Si éstas comprenden que las autoridades no respaldan su política de ahorro, es muy posible que se produzca una caída brusca del nivel de ahorro del país. No olvidemos, dicen los expositores de esta forma de pensar, que las rentas repartidas a los accionistas vía los dividendos tienen una elevada probabilidad de acrecentar el flujo de consumo. Además, en no pocos países, la autofinanciación es condición necesaria para el crecimiento de la empresa, para una mayor atención a los procesos tecnológicos más modernos y, por último, para que, conseguida una talla crítica, pueda recurrir al mercado financiero con nuevas emisiones.

Hemos mencionado el mercado financiero porque así enlazamos con el núcleo central de las objeciones que la segunda manera de ver el problema presenta a la financiación interna. Esta segunda óptica abarca a todos aquellos que, por una u otra razón, desean ver realizado el papel del mercado de capitales. Veamos sus razones.

No se trata solamente de que los aumentos de costes salariales que tan decisivos han sido a la hora de disminuir la autofinanciación, reflejen un hecho positivo cual es la redistribución de rentas, sino que las empresas que

mantienen una tasa de financiación interna elevada no se someten al “chequeo” de la contabilidad relativa de sus inversiones que la competencia en el mercado de capitales en busca de fondos las impondría. Pero existe otro factor negativo, añaden; en una economía en la cual las empresas están en condiciones de ignorar los tipos del mercado, una parte muy importante de la inversión global tiende a reinvertirse dentro de las actividades de la misma empresa, restando de esta forma agilidad a las posibles modificaciones que la planificación del desarrollo o las innovaciones tecnológicas impongan en la estructura de la inversión nacional. Los dos argumentos confluyen para afirmar que la autofinanciación retira cuantiosos fondos de la circulación en beneficio de unas pocas empresas, en lugar de permitir que sean las empresas más dinámicas las que los obtengan pujando por ellos en el mercado de capitales. En algunos países, Gran Bretaña, por ejemplo, las empresas más dinámicas ofrecen una tasa de financiación interna relativamente baja. Las consecuencias para el mercado de capitales no son, pues, muy beneficiosas. Con unas empresas que financian sus programas de inversión mediante fuentes internas, las emisiones en el mercado de capitales serán relativamente escasas. Este encogimiento del mercado hará que disminuya el flujo de ahorro hacia él canalizado. Con un mercado tan raquíptico, las necesidades que algunas empresas en concreto o la mayoría de ellas en épocas determinadas, por las necesidades de efectuar inmobilizaciones muy cuantiosas, sientan, desencadenarían el peligro de aumentar su dependencia respecto a los bancos o al capital extranjero, circunstancia que agravaría aún más las dificultades del mercado de capitales. Por último, desde el punto de vista del Ministerio de Hacienda o del Banco emisor, una tasa elevada de financiación interna presenta dificultades considerables al funcionamiento eficaz de la política monetaria, al eximir de las presiones expansivas o restrictivas de las autoridades a un agente con decisiva influencia en el comportamiento coyuntural del gasto agregado.

A la vista de todas estas ventajas e inconvenientes, ¿cuál debe ser nuestro juicio sobre la situación de la estructura financiera de las empresas españolas? A la luz de todo lo dicho parece indudable que la tasa de autofinanciación es excesivamente baja. Aun cuando, como el propio Banco de España advierte, la muestra de 193 empresas puede ofrecer resultados sosegados, no parece aventurado pronosticar que la tasa media de financiación interna de las empresas españolas se sitúa en la actualidad entre el 30 y el 35 por ciento. Ello las hace excesivamente sensibles, frágiles diría yo, a los

vaivenes de la política crediticia, ya se deba ésta a imposiciones de la autoridad monetaria o a la coyuntura particular de los bancos. Por otra parte y simultáneamente el sistema financiero debería encontrar algún medio de proporcionar a nuestras empresas financiación a plazos más largos de los actuales. Desde otro ángulo, toda medida encaminada a liberar a algunos intermediarios financieros de las restricciones legales que coartan su libertad de empleo de sus recursos financieros favorecía el auge de un mercado de capitales que, debido a causas que todos Vds. conocen mejor que yo, no desempeña en la actualidad el importante papel catalizador que sería deseable.

IV. LA FORMACIÓN DEL AHORRO

Una vez examinadas las necesidades de financiación de la economía, vistos los problemas que plantea la asignación de los recursos financieros entre los diversos sectores que la componen, y habiendo reflexionado sobre las agudas tensiones a que está sometida la inversión de las empresas industriales en España debido a una estructura financiera peligrosamente desequilibrada hacia la financiación externa a corto plazo, corresponde enfrentarnos ahora con la formación del ahorro, esencialmente del ahorro privado, comentando su composición y meditando sobre los medios de estimularlo.

Dada la metodología que me he propuesto mantener en todo el trabajo, me referiré ahora a los problemas de formación del ahorro desde un enfoque puramente estructural, dejando para la última parte la discusión de medidas de política fiscal y monetaria concebidas para favorecer el ahorro por medio de ajustes cíclicos en el consumo agregado de la economía.

a) *La formación del ahorro privado*

Si examinamos la estructura de los cuadros de flujos de fondos de aquellos países de la O.C.D.E. (EE.UU., Francia, Japón, Alemania, Italia, Reino Unido y Bélgica) que han llegado a disponer de una contabilidad financiera dotada de un detalle de sectorización suficientemente grande, notaremos en seguida una gran similitud. En todos ellos el Sector Economías Domésticas definido, es cierto, de una forma no homogénea — sobre todo porque unos países incluyen, y otros no, en Economías Domésticas o

Familias a los Empresarios individuales — constituye el principal suministrador neto de recursos financieros para las Empresas, que son la fuente esencial de demanda neta de dichos recursos variando la actuación del sector público de país a país y dentro de cada uno de ellos según la coyuntura presupuestaria.

Esta posición de suministrador único o casi único de Fondos preestables realza la importancia del ahorro de las Familias como factor clave de las variaciones en la asignación de recursos y en la formación de capital y le sitúa con una especie de pararrayos estratégicamente colocado para que en él incidan todas las modificaciones de la política del gobierno que vayan orientadas a favorecer una mejor distribución del ahorro y de la inversión nuevos.

En razón de todo esto, *me atrevería a decir que la expansión a largo plazo de la economía depende sobre todo del incremento continuo del ahorro financiero neto y que el componente esencial de este incremento no constituye el ahorro de las familias. Voy por tanto a examinar primero su composición, intentando establecer comparaciones entre España y los principales países de la O.C.D.E., para detenerme después en los posibles medios de incitación al ahorro.*

Pero antes de pasar a hablar de las diversas formas en las cuales se materializa el ahorro familiar, permítanme citar unas cuantas cifras globales al objeto de situar la importancia de dicho ahorro dentro de los medios de financiación de la inversión de cada país.

A raíz de las últimas vicisitudes por las que ha atravesado la economía española, se ha puesto de moda asegurar que los españoles somos un pueblo de “mini-ahorradores”, que estamos lanzados a un consumo frenético superior a nuestras posibilidades y que nuestros males se remediarían aplicándonos la sencilla receta de “apretarse el cinturón”. Aun cuando no me atrevería a rechazar de plano la filosofía económica implícita en estas afirmaciones, deseo citarles algunas cifras, sacadas de las Cuentas Nacionales de los respectivos países, que obligan a ser a la vez más cautelosos en nuestras afirmaciones y más optimistas en lo que al futuro del ahorro en España se refiere.

| | Ahorro interior Bruto en relación al P.N.B. | | | Ahorro Interior Bruto en Relación a la Formación Interior Bruta de Capital Fijo | | | Ahorro Interior Neto en relación a la Renta Nacional | | |
|-------------------------------|---|-------------------|----|---|-------------------|-----|--|-------------------|----|
| | 1958-1965 | Media del período | | 1958-1965 | Media del período | | 1958-1965 | Media del período | |
| Estados Unidos | 17 | 19 | 18 | 98 | 112 | 107 | 8 | 12 | 10 |
| Alemania Occidental | 26 | 27 | 27 | 120 | 100 | 108 | 22 | 21 | 23 |
| Italia | 23 | 24 | 24 | 113 | 125 | 112 | 18 | 19 | 20 |
| Francia | 20 | 22 | 21 | 102 | 100 | 103 | 14 | 16 | 16 |
| Reino Unido | 16 | 19 | 18 | 104 | 110 | 107 | 10 | 15 | 13 |
| Japón | 30 | 35 | 36 | 115 | 110 | 111 | 24 | 28 | 30 |
| España | 20 | 24 | 23 | 99 | 104 | 109 | 15 | 20 | 19 |

Fuente: O.C.D.E. Y CUENTAS NACIONALES DE LOS RESPECTIVOS PAÍSES.

Con toda la prudencia que impone la diversidad de fuentes estadísticas hemos intentado cuantificar la importancia del ahorro *interior*, es decir, del ahorro conseguido por los sujetos económicos residentes en España y compararla con tres de los agregados claves de la contabilidad nacional en un período de tiempo suficientemente largo.

En 1958, y entre seis grandes países miembros hoy día de la O.C.D.E. — Estados Unidos, Alemania, Italia, Francia, Reino Unido y Japón —, España figuraba en cuarto lugar, igualada con la vecina Francia, en la relación del Ahorro Interior Bruto al Producto Nacional también bruto. Siete años después, en 1965, España ocupaba el tercer lugar, detrás de Japón y Alemania. Igual puesto ocupábamos el mismo año si el término de comparación elegido es la Renta Nacional y no el Producto. Pero hay una relación aún más significativa. Si lo que buscamos es medir la parte de la Formación Bruta de Capital Fijo cubierta por el ahorro interior, nos encontramos con que entre las medias del período 1958-1965 nuestro país figura en segundo lugar, sólo superado por el Japón.

Si nos fijamos ahora en la composición del ahorro neto en España obtenemos una tendencia que refleja el fenómeno antes citado: a saber, la participación creciente del sector Familias en la Formación del ahorro. Es así cómo este agente ha pasado de suministrar el 20 por ciento del ahorro neto disponible en 1958 a aportar más del doble de ese porcentaje en 1965, exactamente el 47 por ciento.

ORIGEN DEL AHORRO NETO DISPONIBLE EN PORCENTAJES

| | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Familias | 20 | 19 | 32 | 33 | 36 | 42 | 41 | 47 |
| Empresas | 44 | 40 | 33 | 33 | 32 | 30 | 28 | 27 |
| Administraciones Públicas . | 36 | 41 | 35 | 34 | 29 | 26 | 29 | 25 |
| Exterior | — | — | — | — | 3 | 2 | 2 | 1 |
| TOTAL | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: O.C.D.E. Y CONTABILIDAD NACIONAL.

En relación con la Renta Nacional, el ahorro neto de las Familias en España ha pasado de ser un 3 por ciento en 1958 a ser un 8,3 en 1963, un 8,6 en 1964, un 9,7 en 1965 y un 8,9 en 1966 — cifra esta última provisional —. Y aun cuando las desfavorables condiciones económicas se habrán reflejado sin duda en el ahorro familiar, es muy probable que en 1967 haya aumentado aún más su participación relativa en la formación del ahorro neto disponible.

Creo que ha llegado el momento de examinar con el máximo detalle posible la composición de ese ahorro familiar y su contrapartida en activos reales y financieros.

b) *La composición del ahorro de las Economías Domésticas en España*

Hemos hecho una clara distinción entre ahorro materializado en activos reales y ahorro materializado en activos financieros, no sólo en razón a una diferenciación conceptual innegable, sino debido a dos razones de más peso específico en esta nuestra tarea de investigar la formación del ahorro de las familias españolas y de sopesar los diversos medios de favorecer y alentar dicho ahorro.

La primera de esas razones se refiere a las inevitables dificultades estadísticas. En efecto, nuestra Contabilidad Nacional, siguiendo la práctica generalizada en este punto, incluye la adquisición de bienes de consumo duradero (automóviles, neveras, lavadoras, aparatos de televisión) en los gastos de consumo de las familias, cuando en realidad lo que deberían incluir en los gastos de consumo de cada período es la utilización del flujo de servicios derivados de esos bienes, contabilizando los gastos de adquisición de todos estos bienes como ahorro.*

Pero aun cuando se hubiere solventado esta dificultad conceptual y establecido el ahorro y el consumo de las familias en el sentido arriba indicado, quedaría por identificar el importe del crédito al consumo dentro de los flujos de financiación del país. Desgraciadamente esto es, en las circunstancias actuales, totalmente imposible en España, por lo que cualquier estimación, al carecer por completo de base, resultaría totalmente fantástica. Ante tal situación sólo queda esperar que nuestras autoridades estadísticas, sin duda conocedoras ya de la importancia del problema, pongan pronto remedio a esta laguna en nuestras fuentes de información.

La partida más importante en la inversión real de las familias es la vivienda.

Es éste uno de los impulsos más fuertes para inducir al ahorro y buena prueba de ello es que, en casi todos los países se han establecido fórmulas especiales de ahorro orientadas a promover una más amplia difusión de la propiedad inmobiliaria. ¿Cuánto gastan en otros países las familias en adquirir viviendas? Según las Cuentas Nacionales de la O.N.U., en el año 1963, los gastos en vivienda representaban en Alemania un 8,5 por ciento de los gastos de consumo, en Estados Unidos el 13,1; en Francia, el 7,2; en Gran Bretaña el 9,9, y en Italia el 5,8.

¿Y en España? También aquí tropezamos con dificultades estadísticas que si bien no nos impiden dar una respuesta, nos obligan a desconfiar de su exactitud. Veamos las razones. Disponemos de cifras sobre viviendas construidas que provienen de dos fuentes: la Comisaría del Plan de Desarrollo y el Instituto Nacional de la Vivienda. Si analizamos las viviendas realizadas en el trienio 1964-1966, tenemos que según la Comisaría representan 805.545 y, según el Instituto, 801.929.

Ésta es la primera discrepancia.

NÚMERO DE VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN ESPAÑA

| Años | Realizadas según: Plan de Desarrollo | I. N. V. | Previstas en el I Plan de Desarrollo |
|---------|---|----------|---|
| 1964 | 253.894 | 252.658 | 162.144 |
| 1965 | 283.285 | 281.885 | 175.051 |
| 1966 | 268.366 | 267.386 | 188.392 |
| TOTALES | 805.545 | 801.929 | 525.587 |

Pero las dificultades continúan. En efecto, si pasamos ahora de las unidades físicas construidas a los gastos realizados en vivienda nos encontramos aquí también con dos series: la de la Comisaría del Plan y la de la Contabilidad Nacional. Aquí las diferencias no son muy importantes en los años 1963 y 1964, pero en 1965 la Comisaría da una cifra — 54.788 millones — que supera en 4.039 a la de las Cuentas Nacionales y en 1966, da la de 50.902 millones que supera en 569 a la de la Contabilidad Nacional.

GASTOS REALIZADOS EN VIVIENDAS

(en pesetas corrientes)

| Años | SEGÚN | |
|------|--------------------|-----------------------|
| | Comisaría del Plan | Contabilidad Nacional |
| 1963 | 42.805 millones | 42.800 millones |
| 1964 | 52.119 " | 52.100 " |
| 1965 | 54.788 " | 50.749 " |
| 1966 | 50.902 " | 50.333 " |

Pero no concluyen aquí nuestras penalidades. Sucede que en estas cifras no están comprendidos los gastos para nivelación de terrenos, incluidos en otro renglón de la Formación Interior Bruta de Capital Fijo de la Contabilidad Nacional, como tampoco lo están, y esto sí que es mucho más importante, las transferencias por compras de solares que, desde el punto de vista macroeconómico, no se consideran inversión. Este hecho nos obliga a elegir la cifra de la Contabilidad Nacional en lugar de la del Plan como más significativa de los gastos efectuados por las familias españolas en viviendas con las excepciones que ahora haremos.

La primera de ellas se refiere al valor de los solares y de la urbanización que suponen un gasto para las familias al comprar las viviendas. Utilizando diversas estadísticas oficiales y algunas informaciones particulares, hemos podido llegar a una cifra estimada del coste de adquisición de viviendas en el año 1965.

Esta cifra es de unos 76.000 millones de pesetas — 76.098 para ser exactos.

COSTE DE ADQUISICIÓN DE VIVIENDAS - 1965

| <i>Clase de vivienda</i> | <i>Millones de pesetas</i> |
|--------------------------|----------------------------|
| Libres | 7.881 |
| Leyes Especiales | 5.504 |
| Primer grupo | 28.646 |
| Subvencionadas | 28.968 |
| Segundo grupo | 5.099 |
| TOTAL | 76.098 |

La diferencia con la cifra de la Contabilidad Nacional para el mismo año es sensible, unos 25.300 millones, excesiva probablemente para reflejar solamente el coste de urbanización y solares, por muy lucrativa que la especulación haya podido ser. Personalmente yo aceptaría como cifra más cercana a la realidad la de unos 60.000 millones. Pero esta cifra no refleja los gastos en vivienda efectuados por las familias, pues de ellos habría que deducir las viviendas construidas y las adquiridas por empresas, bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros, etc. Por lo tanto, si me obligasen a dar una cifra neta de inversión de las familias en viviendas, yo diría, sin mucha seguridad por supuesto, que debe oscilar entre los 50.000 y los 55.000 millones de pesetas. Ello supone el 5,6 por ciento de los gastos de consumo en 1965.

Resumiendo, creo que podemos aceptar una cifra media de 50.000 millones como representativa del gasto en vivienda de las familias españolas durante el último Plan de Desarrollo. Lo inadecuado del método de estimación justifica la existencia de esa primera razón adicional de que antes he hablado y que nos lleva a diferenciar el ahorro en real y financiero por razones estadísticas.

El segundo motivo que justifica la tajante separación entre lo que hemos denominado ahorro real y ahorro financiero es nuestro convencimiento de que el ahorro que entra a formar parte de la corriente de flujos financieros, y por lo tanto es objeto de asignación por medio de las fuerzas operantes en el mercado financiero, se emplea con mayor eficiencia social que el ahorro materializado en activos reales, oro o billetes.

Dicho todo lo cual, vamos a enfrentarnos ya con la no fácil tarea de evaluar el ahorro financiero de las familias españolas. Para ello tenemos que

distinguir claramente entre la adquisición de activos y la acumulación de pasivos financieros.

Según el último Informe Anual del Banco de España, la financiación recibida por el Sector Privado en los últimos años ofrecía la siguiente estructura:

| | 1964 | | 1965 | | 1966 | | 1967 | | TOTAL Miles mill. ptas. |
|----------------|-------------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------------|-----|-------------------------|-----|----------------------------------|
| | Miles mill. de ptas. | % | |
| Créditos . . . | 85,7 | 88 | 144,1 | 93 | 113,3 | 87 | 129,1 | 84 | 472,2 |
| Valores . . . | 10,8 | 12 | 9,9 | 7 | 16,2 | 13 | 25,0* | 16 | 61,9 |
| TOTAL . . . | 96,5 | 100 | 154,0 | 100 | 129,5 | 100 | 154,1 | 100 | 534,1 |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA*, SALVO 1967 QUE SON ESTIMACIONES PARTICULARES SÓLO HASTA NOVIEMBRE.

En los últimos cuatro años entre el 84 y el 93 por ciento de la financiación externa recibida por el Sector Privado del Sistema Crediticio (Bancos, Cajas de Ahorro e Instituciones Oficiales de Crédito) lo fue bajo forma de créditos en sus diversas modalidades — efectos comerciales y financieros, créditos personales documentados en póliza, créditos con garantía hipotecaria, descubiertos — y entre el 7 y el 16 por ciento en valores — acciones y obligaciones privadas; es decir, excluyendo las obligaciones “I.N.I. Empresas”.

Lo que es ya mucho más difícil es valorar qué parte de esa corriente total de financiación fue a parar a las Economías Domésticas y cuál a las Empresas. Aun conociendo lo resbaladizo del terreno, y dadas las diversas informaciones estadísticas de que he logrado disponer, me atrevería a afirmar que las empresas recogen entre el 75 y el 80 por ciento del Crédito y que las Economías Domésticas adquieren aproximadamente entre el 45 y el 50 por ciento de los valores privados emitidos cada año.

Una vez fijada, repito que *muy aproximadamente* la estructura de las deudas financieras de las Economías Domésticas españolas, a las que habría que añadir unos 5 ó 6.000 millones de préstamos hipotecarios y una cantidad que no me atrevo a fijar de créditos de las Empresas, debo pasar a estudiar

el ahorro financiero de nuestras familias y a identificar los tipos de activos que lo componen.

Pero antes permítanme que vuelva a recurrir a las estadísticas internacionales a fin de llevar a cabo algunas comparaciones que juzgo interesantes. Según estadísticas de la O.C.D.E.,** la relación media del ahorro financiero respecto a la renta personal disponible en el período 1960-1964 fue en Alemania del 8,7 por ciento, en Francia del 9,8, en Estados Unidos del 9,5, en Gran Bretaña del 9,1 y en el Japón de 24,4, repito, del 24,4 por ciento. Pero si aceptamos como cifra de ahorro financiero en España la de 125 mil millones en 1965, estimada mediante procedimientos que en seguida indicaré, obtenemos una relación del 12,6 por ciento, relación bastante elevada y que obedece en mi opinión a varias causas, las más importantes de las cuales bien podrían ser las siguientes:

— El rapidísimo crecimiento experimentado por nuestras rentas en los últimos años.***

— El hecho de que, contra lo que pudiera creerse, los españoles han sido muy conscientes de los efectos de la inflación y han intentado paliarlos buscando restaurar el valor real de sus activos financieros mediante un incremento en la tasa de ahorro.

Queda ahora por determinar la composición del ahorro financiero de las familias.

De los estudios realizados por la O.C.D.E. sobre este tema se desprende que el grueso del ahorro financiero se materializa en moneda y depósitos en bancos y cajas de ahorro, variando su proporción entre un mínimo del 52 por ciento en Gran Bretaña y un máximo del 75 por ciento en Francia. El ahorro materializado en forma de seguros de vida y fondos de pensión alcanza niveles de importancia en Gran Bretaña con un 55 por ciento, en Estados Unidos con un 38 por ciento y en Alemania con un 32 por ciento, bajando mucho en Japón y Francia. El ahorro en forma de valores mobiliarios es importante sobre todo en Japón, un 20 por ciento, y mínimo en Estados Unidos, donde supone tan sólo el 3 por ciento del total del ahorro financiero de las familias.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LAS FAMILIAS
(media 1960-1964)

| | Moneda | Depósitos a la vista | Otros Depósitos | TOTAL | Ahorro Contractual | Valores | Otros | TOTAL GENERAL |
|-----------------------|--------|----------------------|-----------------|-------|--------------------|---------|-------|---------------|
| EE. UU. | 5 | 5 | 57 | 67 | 38 | 3 | — 8 | 100 |
| Alemania | 7 | 2 | 40 | 53 | 32 | 19 | — | 100 |
| Francia | 17 | 32 | 26 | 75 | 4 | 18 | 3 | 100 |
| Reino Unido | 2 | — 50 — | — | 52 | 55 | — 16 | 9 | 100 |
| Japón | 6 | 13 | 47 | 65 | 10 | 20 | 5 | 100 |

Fuente: O.C.D.E.

Los parciales no coinciden en ocasiones con los totales debido a falta de información.

Ya hemos señalado antes las características más notables que parecen desprenderse de este cuadro; a saber, la importancia generalizada de las inversiones más líquidas como forma de colocar el ahorro y las fuertes diferencias existentes entre estos países por lo que al ahorro contractual se refiere. A ellas podemos añadir ahora las siguientes:

La importancia excepcional, en algunos casos, como Francia, del ahorro fijado en términos de billetes y moneda — un 17 por ciento — que hace pensar en razones muy profundas y tradicionales — ¿quizá fiscales? — que llevan a los franceses a preferir la liquidez total sobre el interés obtenido en los depósitos; la importancia de los depósitos, los cuales representan en todos los países, salvo en Alemania, la mitad o más del ahorro financiero de las familias; por último, y esto conviene tenerlo en cuenta para cuando examinemos el proceso de distribución del ahorro, el hecho de que en todos estos países la inmensa mayoría del ahorro familiar es encomendado a intermediarios financieros de una u otra clase.

Provistos de estas coordenadas ha llegado el momento de abordar el tema de la composición del ahorro familiar en España. Tema éste importante, del que se habla constantemente, pero escurridizo y difícil y que a duras penas se deja cuantificar, plasmándose en cifras concretas y reales que permitan una discusión objetiva del problema. *Pero aun a riesgo de incurrir en abultados errores voy a intentar fijar unos órdenes de magnitud que permitan sentar algunas conclusiones, sin las cuales este estudio sobre el ahorro*

quedaría como vacío, como excesivamente dogmático y, en resumen, como muy poco científico por muy difícilmente contrastable.

INVERSIONES FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS EN 1965
(*Cifras estimadas en millones de pesetas*)

| Billetes y moneda | Depósitos en Bancos y C. Ahor. | TOTAL | Pólizas Seguro Vida | Valores Mobiliarios | TOTAL GENERAL |
|-------------------|--------------------------------|---------|---------------------|---------------------|---------------|
| 15.800 | 89.000 | 104.800 | 600 | 19.800 | 125.200 |

INVERSIONES FINANCIERAS DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS EN 1965
(*en porcentajes*)

| Billetes y Moneda | Depósitos Bancos y C. Ahorro | TOTAL | Contractual | Valores Mobiliarios | TOTAL GENERAL |
|-------------------|------------------------------|-------|-------------|---------------------|---------------|
| 13 | 71 | 84 | — | 16 | 100 |

Estas cifras elaboradas sobre datos facilitados por el Banco de España, repito que sólo pretenden indicar órdenes de magnitud, por lo cual juzgo más significativos los porcentajes y en ellos me apoyaré con mayor frecuencia. Si nos tomamos la molestia de comparar su composición con la presentada por el ahorro financiero de las familias en los cinco países a los que antes he hecho referencia, haciendo la salvedad de que aquéllas son la medida de un quinquenio, vemos que las familias españolas muestran una preferencia algo menor por los billetes y moneda que las francesas, pero mayor que la del resto de los países. Nuestras inversiones en valores son sensiblemente parecidas a las alemanas y francesas, mientras que los depósitos atraen claramente la preferencia de los ahorradores en proporción que supera a la de otros países, si bien nuestro 71 por ciento no queda muy distanciado del 62 por ciento de las familias americanas. La mayor diferencia reside en el ahorro contractual, que es prácticamente nulo en nuestro país. Debe advertirse, sin embargo, que en nuestras estadísticas sólo hemos logrado incluir las variaciones en las reservas matemáticas correspondientes al seguro de vida, mientras que en otros países se incluyen los fondos inmo-

vilizados por las Cajas de Pensiones. En resumen, este ensayo de determinar la gama de activos elegidos por las familias españolas para materializar su ahorro financiero, no parece que arroje resultados decididamente incompatibles ni con nuestros *prejuicios*, ni con las tendencias internacionales. El problema que ahora se presenta es, ¿cómo animar ese ahorro financiero?

c) *Las incitaciones al ahorro financiero*

Desde hace varios años estamos asistiendo en numerosos países, y el nuestro no es excepción, a un esfuerzo decidido de las autoridades financieras para propiciar ya sea el ahorro en general, ya sea el ahorro de unos grupos sociales en concreto.

La gama de incentivos ofrecidos por los diversos países ha sido y es muy amplia, pero su propósito puede reducirse sin graves dificultades a la consecución de tres objetivos:

— Aumentar la tasa de ahorro a largo plazo, promoviendo esencialmente el ahorro de las familias.

— Modificar la distribución de la cuota total de ahorro en favor de un determinado agente económico, generalmente las familias.

— Alterar la estructura de la distribución del ahorro de las familias buscando con ello mejorar técnicamente los circuitos financieros del país.

De esta simple enumeración puede muy bien deducirse que, por ofrecer indudables ventajas, es obligación de las autoridades económicas poner en marcha programas bien adaptados a la consecución de esa triple mejora. Pero sucede, aquí, como en no pocas parcelas de la política económica, que al descender del “reino” de los objetivos a la realidad de las medidas concretas se producen conflictos entre éstas. No se trata tan sólo de que los objetivos deben estar claramente definidos, cosa que no siempre sucede, sino de que la elección de medidas puede plantear, y de hecho los plantea, problemas de efectos alternativos. O dicho en términos más concretos, es indudable que hoy en día estamos asistiendo en España a un esfuerzo decidido por parte del Gobierno para aumentar la tasa de ahorro nacional. Este objetivo es susceptible de propiciarse mediante medidas concretas muy diversas a las que luego haremos referencia. Lo que en este preciso momento me interesa subrayar es la posibilidad de que estas medidas no alcancen su objetivo al poner en marcha mecanismos automáticos que autoanulan los

efectos beneficiosos que persiguen si se consideran aisladamente cada una de ellas. Para aclarar lo que acabo de decir permítanme un ejemplo. En algunos países europeos, y en determinados momentos, se buscó favorecer el ahorro de las familias concediendo exenciones fiscales a dicho ahorro. En la práctica estas medidas no respondieron a las esperanzas en ellas depositadas. En primer lugar, no consiguieron, al parecer, un aumento sustancial del ahorro, entre otras razones, porque el incremento observado en el ahorro de las familias quedó compensado por el descenso en el ahorro del Estado. Pero, además, en algunos si no en todos esos países, resultó que los más favorecidos por medidas como la citada resultaron ser los ahorradores situados en los niveles más altos de renta. Así pues, al proponer o analizar medidas políticas destinadas a favorecer el ahorro en la triple dirección que antes señalábamos, conviene tener siempre muy presente la complejidad de las interrelaciones que dominan la economía y la dificultad de analizar correctamente los efectos sobre la economía en general de soluciones alternativas. Dicho lo cual vamos ahora a examinar brevemente los medios más comúnmente utilizados para mejorar el ahorro de las familias, cerrando este punto del tema con una referencia a la realidad de nuestro país en ese terreno.

Pero antes de analizar punto por punto dichas técnicas me van a perdonar que me permita recordar un punto que, por obvio, debería ser de todos conocido, aun cuando la realidad nos muestra una y otra vez lo contrario. Me refiero a un hecho muy simple; a saber, que el mantenimiento de la estabilidad monetaria es requisito imprescindible de cualquier esfuerzo para desarrollar el ahorro. De momento no me extiendo más sobre esta “perogrullada”, a la cual volveré más tarde al hablar de la contribución que la política monetaria puede hacer al crecimiento del ahorro.

Volviendo, pues, a las medidas concretas que se han empleado para favorecer el ahorro familiar, creo que se pueden resumir en cuatro:

- 1.^a Ampliación de los instrumentos de inversión financiera y de las facilidades a disposición de los ahorradores.
- 2.^a Promoción del ahorro contractual e implantación de una política que una el ahorro a la adquisición de bienes socialmente recomendables.
- 3.^a Incremento de la rentabilidad de las inversiones financieras, o de un determinado grupo de ellas.
- 4.^a Protección de las inversiones financieras contra la erosión en su valor debidas a la inflación.

Todas las medidas encaminadas a la ampliación de los instrumentos de inversión financiera y de las facilidades a disposición de los ahorradores tienen como común denominador el deseo de alterar los hábitos de ahorro de las familias. Para ello pueden emplearse dos categorías de procedimientos: la primera busca la ampliación de los medios alternativos de ahorro a disposición de los ahorradores; la segunda intenta la concesión de mayores facilidades para la adquisición de activos financieros o reales.

Dentro de la primera a nadie se le puede escapar la sospecha de que la amplitud de los medios alternativos ofrecidos al ahorrador es fiel reflejo de la agilidad y adecuación con que cada sistema financiero cumple su papel de allegar los recursos necesarios para financiar los procesos de inversión de la economía. Quizá la nota más destacada de estos intentos haya sido el decidido esfuerzo efectuado en no pocos países para extender la propiedad de los valores mobiliarios, interesando en la adquisición de esta clase de activos al pequeño ahorrador. *Ello explica el auge adquirido en pocos años por las Sociedades y los Fondos de Inversión Mobiliaria.**** Ahora bien, el éxito que ha acompañado a su aparición no debe hacer perder de vista una serie de circunstancias que imponen una cierta cautela al juzgar su actuación. No sólo habría que estimar si estos intermediarios han originado más una desviación del flujo de ahorro respecto a otros activos que un aumento en el total del ahorro financiero, sino que también habría que ver si es posible que en algunos casos su nacimiento haya secundado el interés de otros intermediarios financieros en su busca de medios para soslayar reglamentaciones legales a algunas de sus actividades que juzgaban desfavorables.*

Respecto a las medidas que pueden tomarse para facilitar y animar a los ahorradores para que confíen sus fondos al sistema financiero, varían de país a país. Desde el cambio de horario a la ampliación del abanico de servicios ofrecidos a la clientela por bancos y cajas de ahorro, pasando por la obligación de ofrecer una información detallada, supervisada por funcionarios públicos expertos si es necesario, y por las características de las emisiones de valores mobiliarios lanzadas al mercado.

El segundo grupo de medidas que antes he mencionado como destinadas a favorecer el ahorro de las economías domésticas, consistía en la promoción del ahorro contractual y la implantación de una política que ligase el ahorro a la adquisición de bienes — reales o financieros — socialmente recomendables. Vamos a tratar primero de formarnos un juicio sobre el primero de los dos puntos: la promoción del ahorro contractual.

Durante mucho tiempo, las formas más tradicionales y difundidas de ahorro contractual en los países occidentales han sido el seguro de vida y las pensiones de retiro. Sin embargo, desde hace algunos años estas dos modalidades de ahorro se han enfrentado con un doble inconveniente: la ampliación de la cobertura de riesgos suministrada por los diferentes sistemas de Seguridad Social y la persistencia de un clima de inflación que ha ido restando parte de su valor al ahorro así contratado.

Ante esta realidad los Gobiernos de tales países se han decidido a ayudar a esta forma de inmovilización de activos financieros. En este sentido hay que entender las diversas medidas de exención fiscal al ahorro materializado en forma de contratos de seguros de vida, dicho sea de paso, de cuya eficacia no pocos expertos dudan y que, por ejemplo, en Estados Unidos no parece haber conseguido resultados notables. En Inglaterra se está ensayando con más éxito otra medida: se trata de evitar los efectos desfavorables de la inflación ligando las pensiones recibidas por los retirados al salario que cobraban durante sus dos últimos años de vida activa.

Sin pretender que esta descripción haya sido muy completa, creo que *se puede resumir diciendo que las características más favorables del ahorro contractual residen en que, al transformar activos líquidos en ahorro a largo plazo, colaboran eficazmente con las posibles medidas políticas de estabilización económica.* Sólo en muy contados casos supera el ahorro contractual esa misión de transformación para contribuir a incrementar el *flujo total* de ahorro de la economía. En tal sentido quizá valga la pena indicar que en algunos países, Alemania por ejemplo, se están intentando generalizar esquemas de ahorro contractual en las negociaciones salariales. Puede que en España valiese la pena estudiar este punto con miras a introducir algo parecido en las discusiones de nuestros convenios colectivos.

Había hecho referencia antes a la implantación de una política de ahorro destinada a ligar éste a la adquisición de bienes que, por una u otra razón, se considerasen socialmente dignos de una promoción. En la mayoría de los países occidentales esta forma de ahorro vinculado se ha dirigido a facilitar la adquisición de viviendas. También, pero en tono menor, se ha intentado encauzar esta forma de ahorro hacia la propiedad mobiliaria. Como al examinar las medidas de incitación al ahorro recientemente adoptadas en España haré un detenido estudio de estas dos formas de ahorro contractual, me voy a limitar ahora a unas consideraciones generales y a mencionar uno o dos ejemplos extranjeros.

Partiendo del supuesto de que al facilitar el acceso a la propiedad inmobiliaria se estimularía el ahorro financiero, varios países han establecido fórmulas que ligaban los saldos financieros acumulados con arreglo a modalidades diversas a la adquisición de viviendas. De esta forma podía incrementarse el flujo total del ahorro, o en todo caso mejorar su funcionamiento. Y esto ha sido así con más o menos independencia de la flexibilidad o amplitud del mercado hipotecario,***** si bien el préstamo hipotecario es en puridad una especie del ahorro financiero.

El ahorro mobiliario ha obtenido menos favor por parte de los ahorradores y como veremos al hablar de España existen buenas razones económicas para que esto haya sido así.

En el tercer grupo de medidas hemos incluido todas aquellas que aumentan el flujo total del ahorro incrementando la rentabilidad de las inversiones financieras. En teoría esto puede lograrse mediante una triple acción:

- Aumentando los tipos de interés.
- Facilitando indirectamente una mayor rentabilidad mediante la concesión de privilegios fiscales a determinados grupos de ahorradores o a ciertos tipos de ahorro.
- Mediante el pago de premios a determinados tipos de ahorro

¿Son estas medidas susceptibles de incrementar el ahorro de las familias? Una vez más hay que imponer una nota de cautela a nuestras intuiciones. Veamos por qué.

En algunos países, Estados Unidos por ejemplo, se han llevado a cabo estudios bastante serios sobre la motivación de los ahorradores y sobre cuáles son las notas de los activos financieros que más valoran. Sus resultados permiten afirmar que las adquisiciones de activos financieros por parte de las familias son bastante inelásticas al tipo de interés, y que los ahorradores — al menos los americanos — valoran más la liquidez, y en el caso de los pequeños ahorradores, la seguridad del principal. Por otro lado, y como posible confirmación de lo dicho, sería muy interesante preguntar a una muestra de ahorradores españoles, titulares de depósitos, cuál es el tipo de interés que obtienen. Quizá nos llevásemos la sorpresa de comprobar que un porcentaje no muy reducido lo ignora...

Además, lo que muy bien puede suceder es que los cambios en los diferenciales entre los diversos tipos de interés, cambios adoptados por las autoridades con objeto de favorecer un tipo de ahorro en relación a otro, lo

que alteraren sea la composición del ahorro financiero, siendo más dudoso que el incremento del nivel medio de los tipos de interés pueda aumentar la cuota *total* de ahorro financiero.

Quizás haya quien no esté en absoluto de acuerdo con estas conclusiones y piense que la subida de los tipos de interés es un medio de atraer más ahorro. Ciertamente que lo es, pero a condición de que estemos hablando de aumentar el tipo de interés a no importa qué nivel. Ahora bien, lo que yo me pregunto entonces es, si probablemente no será éste un nivel demasiado alto como para permitir una financiación económicamente provechosa de la inversión.

Esto ha conducido a que no pocos gobiernos acudan a procedimientos fiscales como medio de incitación al ahorro. Generalmente estas incitaciones fiscales adoptan una de estas dos formas: exenciones fiscales sobre la renta derivada del ahorro o sobre una cierta parte del flujo de ahorro y, segundo, concesión de premios a ciertas modalidades de ahorro.

Respecto al primer punto, las medidas adoptadas por los diferentes países varían. En Alemania, por ejemplo, la exención fiscal recae sobre el flujo de ahorro canalizado hacia activos financieros, mientras que en el Japón los beneficios fiscales se conceden tan sólo a la renta generada por esos activos.

Pueden existir también, como en los Estados Unidos, medidas fiscales que favorezcan únicamente a un determinado tipo de activos, o concederse a la gran mayoría como sucede en Alemania o en Dinamarca.

Al escepticismo anotado antes sobre la importancia de los privilegios fiscales en relación con la promoción del ahorro, se añade el hecho, ampliamente contrastado, de que, dada la estructura de los niveles de renta y ahorro en los países occidentales, estas exenciones es muy probable que favorezcan primordialmente a los ahorradores situados en los grupos más altos de renta.

Como método de obviar este sesgo se ha favorecido la concesión de premios, llegando incluso a delimitar los grupos de ahorradores que podían optar al premio o graduando la cuantía de éste en razón inversa al nivel de renta del ahorrador.

Para terminar con este tercer grupo de medidas de incitación al ahorro, debemos tener muy en cuenta el peso para la comunidad de los beneficios fiscales y del importe de los premios, pues pudiera suceder que superasen los beneficios obtenidos. Ahora bien, al hablar de "beneficios" no debe entenderse el término en su acepción más estrecha, sino que deben incluirse

como tales la creación de un hábito de ahorro o el desarrollo de mercados financieros más eficientes.

Por último, y antes de pasar a considerar la realidad española, voy a hacer una somera referencia a los planes de protección del ahorro contra la inflación. Todos ellos tienen en común su deseo de compensar a los ahorradores de la pérdida de valor debida a la inflación mediante técnicas de "indexación". En Grecia, por ejemplo, se han lanzado al mercado emisiones de obligaciones en las que o se permitía el pago de los intereses y el principal en términos de moneda extranjera, o se incluían cláusulas que convertían las obligaciones en verdaderos títulos con poder de compra constante, o, por último, se autorizaba la conversión en acciones. Los daneses han montado también un sistema bastante complicado, mediante el cual algunas de sus pensiones de retiro quedan ligadas a una especie de índice del coste de la vida. Es muy difícil pronunciarse en pro o en contra del sistema. En todo caso, no parece muy sencillo técnicamente y puede que sea hasta algo injusto socialmente. Quiero con esto decir que lo deseable es combatir la inflación en general en lugar de buscar "parches" que solucionen tan sólo los problemas de grupos sociales reducidos.

Ha llegado, pues, el momento de examinar cuáles han sido las medidas de incitación al ahorro adoptadas por las autoridades españolas en los dos últimos años.

Aun cuando parezca extraño no voy a considerar aquí el aumento de los tipos de interés pasivos decretados a raíz de la devaluación de noviembre de 1967. Estimo que su justificación y oportunidad reside en el marco general de las medidas de política económica adoptada entonces y que no iban dirigidas esencial y exclusivamente a fomentar el ahorro. Tampoco tomaré en cuenta expresamente los préstamos para la difusión de la propiedad mobiliaria, sino que los enjuiciaré englobándolos con el ahorro-bursátil. Así pues, yendo de menor a mayor por orden de importancia, criterio muy subjetivo lo reconozco, hablaré de la mejora voluntaria de la Seguridad Social, de los privilegios fiscales otorgados al seguro de vida, del ahorro bursátil y del ahorro-vivienda.

Primero la mejora voluntaria de la Seguridad Social. Incluida en la Ley de Bases de 28 de diciembre de 1963 y desarrolladas por la Orden de 28 de diciembre de 1966, se permite la mejora del régimen general de la Seguridad Social mediante aportaciones de las empresas y los trabajadores o únicamente de las primeras. Por el momento es imposible emitir un juicio sobre la efi-

cacia de esta medida al estar totalmente ayunos de información estadística sobre este particular.

En cuanto a las ventajas fiscales en los contratos de seguros de vida, el Decreto-Ley de 3 de octubre de 1966, y la Orden de 11 de noviembre de ese año establecieron una reducción de la base imponible del Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas por el importe de las primas procedentes de un contrato de seguro de vida, siempre que el beneficiario sea el contratante o su familia cercana.

Realmente la bajísima tasa de aumento experimentada por el seguro de vida en España durante los últimos años se debe a una causa tan profunda como es la inflación. Siendo esto así, difícilmente se va a estimular esta modalidad del ahorro contractual mediante esta especie de subvención directa al ahorrador. Probablemente, el desarrollo del seguro de vida en nuestro país depende más bien de la introducción de algún sistema de indexación que defienda el valor del ahorro contra las "limaduras" de la inflación.

El ahorro bursátil — Decreto-Ley de 3 de octubre de 1966 y Orden de 20 de octubre de ese mismo año — es una modalidad del ahorro contractual que autoriza a las Cajas de Ahorro a abrir cuentas de ahorro bursátil que, mediante un plan de ahorro de un mínimo de tres meses, permiten la adquisición de valores mobiliarios de los denominados de "cotización calificada". Estas cuentas devengan un interés del 4 por ciento y el crédito al que se tiene derecho un interés del 5 por ciento si se trata de fondos públicos o del 6 por ciento si son títulos privados. El plazo máximo de amortización es de cinco años y el crédito otorgado por la Caja más la suma de las aportaciones del titular no podrá exceder las 600.000 ptas.

Según el texto del citado Decreto-Ley se trata de facilitar a los pequeños ahorradores el acceso... al mercado de capitales. ¿Se ha conseguido dicho objetivo?

Este tipo de cuentas comenzó a abrirse en marzo del último año, y a finales de 1967 su importe oscilaba, creo recordar, alrededor de los 20 millones de pesetas. En realidad esto era de esperar si pensamos que es éste un objetivo cubierto también por los préstamos para la difusión de la propiedad mobiliaria: pero sobre todo porque el fenómeno parece responder a una tendencia mundial que nos dice que la proporción de títulos adquiridos directamente por los particulares respecto al total del ahorro financiero desciende constantemente. Se va hacia un sistema en el cual son ciertos intermediarios financieros los que asumen esta función. Aunque parezca para-

dójico, la difusión directa de la propiedad mobiliaria entre los pequeños ahorradores acrecienta la natural inestabilidad del mercado de emisiones y acentúa, en lugar de corregirlas, las amenazas de crisis en la Bolsa.

Indudablemente el ahorro-vivienda ha sido el plan de ahorro que más éxito ha alcanzado entre los introducidos en España últimamente. De acuerdo con las disposiciones legales que lo regulan, las Cajas de Ahorro y la banca están autorizadas a abrir cuentas individuales de ahorro-vivienda, con el fin de constituir un plan de ahorro por un tiempo mínimo de dos años destinado a la adquisición de una vivienda en propiedad. Estas cuentas perciben un tipo de interés del 5 por ciento y el crédito que se concede y que el ahorrador tiene derecho a exigir es la cantidad acumulada multiplicada por un coeficiente que es inversamente proporcional al precio del metro cuadrado de la vivienda; por ejemplo, el coeficiente es 2 para las viviendas cuyo precio por metro cuadrado no supere las 4.000 ptas., 1,50 para aquellas cuyo precio esté comprendido entre las 4.000 y las 6.000 y sólo 1 para las que tengan un precio que oscile entre las 6.000 y las 8.000. El tope de la cuantía del crédito varía según el plazo en que ha estado abierta la cuenta: 500.000 ptas. si no ha superado el plazo de cuatro años y 750.000 si el plazo ha sido mayor. El tipo de interés del crédito es del 6 por ciento y la amortización varía en razón inversa al precio, siendo 12, 10 y 8 años respectivamente.

De la exposición de motivos del Decreto-Ley de 3 de octubre de 1966 se deduce que las autoridades españolas buscan en el ahorro-vivienda elevar la tasa del ahorro global y la del familiar en concreto, al mismo tiempo que favorecen el acceso a la propiedad inmobiliaria. ¿Lo han conseguido?

Si nos fijamos en la evolución de los depósitos bajo esta modalidad en la banca vemos que de enero a octubre de 1967, pasaron de 1 a 87 millones. La marcha ha sido mucho más espectacular en las Cajas de Ahorro donde han saltado de un millón en noviembre de 1966, a 145 en marzo de 1967, a 357 en junio, a 577 en septiembre y a 863 en diciembre. La comparación con la banca refleja un poco la composición de ambas clientelas, más sensible la de las Cajas a este tipo de ahorro vinculado, así como la circunstancia de contar las Cajas con una larga tradición en este terreno gracias a la labor de sus constructoras benéficas.

No cabe duda que ante estas cifras podemos mantener un optimismo fundado sobre el futuro de esta clase de ahorro. Si bien no podemos descartar el que se haya producido en parte una sustitución más que una incorpo-

ración de ahorro nuevo, me parece que la posibilidad de adquirir una vivienda en propiedad puede inducir a ahorrar a grupos sociales que no lo harían en caso contrario. En este sentido sería posible pensar en la conveniencia de introducir un sistema de primas a esta clase de ahorro, medida que indudablemente atraería a nuevos grupos de ahorradores medios. En realidad, cada nuevo incentivo que se añade a esta modalidad de ahorro contractual, y por lo tanto estable, será altamente beneficioso para el funcionamiento del sistema financiero español y abrirá un portillo nuevo a la mejor redistribución de la riqueza en nuestra Patria.

V. LA DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO

Mil veces hemos afirmado, y ésta es sólo una más, que el rápido proceso de crecimiento de las economías occidentales después de la guerra mundial se ha basado esencialmente en unas tasas de inversión en verdad espectaculares. Tanto es así que las necesidades de financiación han desbordado cumplidamente la formación del ahorro interior. Los gobiernos, conscientes de la importancia de este desfase, han tomado muchas y muy variadas medidas para favorecer el ahorro. En este punto tenían que cobrar una especial relevancia aquellas incitaciones dirigidas a aumentar el ahorro de las familias, componente esencial de la cuota de ahorro global de la nación. Dentro de esta política resaltan por su importancia las decisiones referentes al funcionamiento del mercado financiero. Y éste es el punto que vamos a abordar a continuación.

Ahora bien, antes de pasar a describir el funcionamiento concreto del mercado financiero español considero oportuno exponer sucintamente los principios más generales que tendré presentes en todo momento al enjuiciar las instituciones financieras.

En mi opinión cometemos un error cuando, implícita o explícitamente, ligamos la eficacia del mercado financiero a su tamaño relativo. La causa profunda de esa eficiencia reside en cualidades tales como la fluidez de oferta y demanda de fondos prestables, su competitividad y estabilidad, sus costes de funcionamiento, etc. Es decir, reside en causas *cualitativas*. En esta búsqueda de eficacia la intervención del Poder Público suele ser decisiva. Decisiva porque una actuación flexible, atenta y decidida del Estado puede orientar el mercado de forma decisiva hacia la satisfacción de las

prioridades genuinas de financiación. Pero decisiva también porque una actuación torpe, interesada o simplemente intervencionista en exceso puede originar o reforzar las imperfecciones o las rigideces del mercado.

En consecuencia voy a examinar el sistema financiero español a la luz de unos requisitos universalmente aceptados como válidos para la más eficaz distribución del ahorro financiero. Estos principios son los de fluidez de demanda y fluidez de oferta. Fluidez del mercado propiamente dicho, estabilidad y competencia y, por último, coste de intermediación y valor indicativo de los tipos de interés. De la comparación de estos principios-guía con la realidad del mercado se deducirán las consecuencias que pueden permitirnos apreciar por dónde deberían orientarse las posibles mejoras del sistema financiero.

No queda, pues, sino hacer una referencia al contenido conceptual de estos que hemos denominado principios-guía. Por fluidez de demanda se entenderá aquí, como se entiende en los trabajos que sobre temas paralelos ha realizado la O.C.D.E., la existencia en el sistema financiero de una amplia gama de instituciones y de instrumentos que satisfagan sus necesidades o sus preferencias. Por el contrario, una oferta fluida viene determinada por la capacidad de las instituciones para satisfacer las necesidades de los ahorradores y, llegado el caso, por su habilidad para crearlas. Este problema es especialmente importante en el caso de las Economías Domésticas y sus novedades más interesantes se orientan por el camino del ahorro contractual. Pero en realidad los mayores inconvenientes derivan no de la falta de fluidez de la oferta o de la demanda, sino de la rigidez del propio mercado. Este defecto se puede deber a múltiples causas: ausencia de especialización de las instituciones, restricciones a las posibilidades de colocación de los intermediarios financieros, incapacidad para transformar los recursos a corto plazo en empleos a largo plazo, fijación legal de los tipos de interés, creación de circuitos privilegiados, y quizás alguna más. Por último, creo que la estabilidad de los mercados es un criterio suficientemente obvio y respecto al coste de intermediación y al valor indicativo de los tipos de interés, se persigue encontrar con ellos un criterio de medida de la eficacia de esta clase de mercados.

| | Fondos Recogidos por el Mercado | | Fondos Prestados por el Mercado | |
|---------------------------|---------------------------------|--------------|---------------------------------|----------------------------|
| | En porcentaje del | | En porcentaje del | |
| | P.N.B. | Ahorro Bruto | P.N.B. | Formación Bruta de C. Fijo |
| ESPAÑA (1962-1965) | 15,3 | 65,3 | 14,4 | 67,2 |
| ALEMANIA (1960-1964) | 12,5 | 46,1 | 12,5 | 49,7 |
| BÉLGICA (1960-1962) | 12,0 | 60,1 | 12,1 | 66,1 |
| EE. UU. (1960-1964) | 8,2 | 45,8 | 9,5 | 57,3 |
| FRANCIA (1960-1964) | 10,1 | 48,5 | 10,6 | 53,1 |
| ITALIA (1963-1964) | 12,1 | 53,3 | — | — |
| INGLATERRA (1962-1964) | 7,9 | 45,2 | 9,2 | 55,0 |
| JAPÓN (1960-1964) | 26,9 | 70,4 | 29,3 | 87,7 |

Fuente: O.C.D.E. y BANCO DE ESPAÑA.

a) *La importancia del Mercado Financiero en España.*

Contra lo que pudiera creerse, la importancia del sistema financiero español, ya se mida en relación al Producto Nacional Bruto o al Ahorro Bruto, no es nada despreciable. De hecho es la segunda entre diez países de la O.C.D.E. durante un período más o menos equivalente, sólo superada por el Japón. Las razones de su deficiencia tienen que buscarse por tanto en otra parte. Vamos a examinar la estructura del sistema financiero español refiriéndola a los fondos recogidos por el mismo en los años 1964, 1965 y 1966.

| | Bancos | Cajas de Ahorro | Crédito Oficial | Sistema Asegurador | Mercado de Valores | Otros Intermediarios | TOTAL |
|------|--------|-----------------|-----------------|--------------------|--------------------|----------------------|-------|
| 1964 | 58 | 20 | 11 | 5 | 6 | — | 100 |
| 1965 | 56 | 20 | 11 | 5 | 7 | 1 | 100 |
| 1966 | 56 | 21 | 12 | 4 | 6 | 1 | 100 |

Fuentes: Boletín Estadístico del Banco de España; Cuentas de las Administraciones Públicas del M. de Hacienda; Memoria del Crédito Oficial y de la Dirección General de Seguros.

Nuestro sistema financiero está caracterizado por el enorme paso que tienen en su estructura los bancos. En el trienio 1964-1966 más del 50 por ciento de los fondos prestables fueron canalizados por estos intermediarios. Aparecen después, por orden de importancia, las Cajas de Ahorro, las cuales atraen algo más del 20 por ciento de los fondos. El hecho de que las Instituciones Oficiales de Crédito vengan en tercer lugar depende del método estadístico utilizado para computar los fondos por ellas recogidos. En otras ocasiones se han detráido de estos fondos las dotaciones que provienen de la emisión de cédulas, que se adjudicaban al mercado de valores, incluyendo en las Entidades Oficiales sólo las cifras de dotaciones provenientes del superávit presupuestario. Puesto que, en nuestra opinión, este método introduce un cierto grado de arbitrariedad al separar de las Instituciones fondos que son verdaderos recursos para ellas, indiferentemente de la complicación del circuito que sirve para allegarlos, hemos optado por esta presentación. En todo caso puede elegirse si se prefiere la solución contraria, restando un 9 por ciento al 11 ó 12 que resulta de nuestra presentación y añadiéndoselo al 6 por ciento que viene a suponer el peso del mercado de valores según nuestra óptica.

En comparación con otros países la característica más notable es la reducida importancia del sistema asegurador en el que se incluyen los Seguros Privados y la Seguridad Social, aproximadamente un 5 por ciento del total de fondos recogidos por el sistema financiero español. La escasa especialización de nuestro sistema se refleja en la carencia casi completa de otros intermediarios financieros de importancia que no sean los tradicionales. Sucede así que nuestras Sociedades y Fondos de Inversión Mobiliaria y las Socie-

dades de Financiación de Ventas a Plazo de Bienes de Equipo a duras penas consiguen allegar un 1 por ciento del ahorro materializado en activos financieros.

Por lo tanto, creo que podemos estudiar ahora brevemente esas grandes instituciones financieras, aislando un poco la problemática del mercado de emisiones, para terminar analizando los defectos más hondos del sistema financiero, con objeto de contar así con una plataforma de problemas que nos permita encarar la triple influencia que el Estado puede ejercer en la corrección de esas deficiencias a través de la política monetaria, la política fiscal, y la política de la deuda pública.

b) *Las instituciones financieras*

Dada su enorme importancia examinaremos primero la Banca Privada. Como de todos es conocido, contábamos hasta 1962 con una banca mixta que había jugado un papel muy importante en la historia de nuestro desarrollo industrial. La Ley de Ordenación Bancaria de abril de 1962 rompió con esta tradición, confiando a los bancos comerciales la financiación a corto plazo y reservando para los industriales la tarea de promover nuevas industrias.

Contemplando la estructura de un balance-tipo de la banca comercial destacan dos rasgos: el enorme peso de los depósitos a la vista como medio de financiación y la importancia de su cartera de fondos públicos. Lo primero refleja la preferencia por un medio de inversión que combina seguridad, liquidez... y escaso rendimiento. Lo segundo se debe a la existencia de un coeficiente legal, el de Fondos Públicos, que obliga a la banca a colocar una cierta proporción de sus depósitos bajo forma de deuda pública. Otros dos rasgos dignos de mención son: la desproporción existente entre las dos partidas componentes del epígrafe Créditos. Un 54 por ciento del activo se materializa en forma de Efectos y un 16 por ciento en forma de Créditos en póliza y a la vista. El segundo rasgo a que me refería es el rapidísimo crecimiento del redescuento como medio de obtención de crédito en el Banco de España frente al paulatino estancamiento del método tradicional de la pignoración. Quizá la única nota criticable en este último punto sea el que en ese vertiginoso aumento del redescuento desempeña una parte muy importante el redescuento especial, y esto supone una dificultad grande para el correcto funcionamiento de la liquidez del sistema como luego veremos.

Banca Comercial

31 - XII - 67

| <u>ACTIVO</u> | <u>%</u> | <u>%</u> |
|---|----------|----------|
| Caja y Banco de España | | 6 |
| Bancos y Banqueros (neto) | | 3 |
| Efectos y Créditos: | | 70 |
| Efectos | 54 | |
| Créditos | 16 | |
| Cartera de Valores: | | 19 |
| Fondos Públicos | 15 | |
| Valores Industriales | 4 | |
| Otras Cuentas del Activo | | 2 |
| | | <hr/> |
| TOTAL DEL ACTIVO | | 100,— |
| | | |
| <u>PASIVO</u> | | |
| Cuentas de Capital | | 8 |
| Depósitos: | | 82 |
| a la vista | 39 | |
| de Ahorro | 29 | |
| a Plazo | 12 | |
| en moneda extranjera | 2 | |
| Crédito del Banco de España, del cual: | | 11 |
| Redescuento | 5 | |
| Otras cuentas del Pasivo | | 1 |
| | | <hr/> |
| TOTAL DEL PASIVO | | 100,— |
| | | |
| ACTIVO = PASIVO, 860.307 | | |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

Durante los últimos años las Cajas de Ahorro han sido el Intermediario Financiero que ha registrado tasas de crecimiento más espectaculares. Si tomamos como punto de referencia los fondos recogidos por ellas, observa-

remos que, con base 1960 igual a 100, el total de sus depósitos era en 1962 de 149,3; dos años después del 224,2; al año siguiente, es decir, en 1965, de 277,5; en 1966 de 333,8 y el 31 de diciembre de 1967 de 414,1. Pero estos ritmos de crecimiento son aún más fuertes si nos fijamos en el capítulo de créditos concedidos. En efecto, también con base 1960 = 100, en 1962 el índice era 144,1; en 1964, 265,1; en 1965 los fondos prestados habían subido a 344,8; en 1966 suponían 431,2 y en 1967 alcanzaron la elevadísima cota de 546,4.

En la exposición de Motivos de la Ley de Ordenación Bancaria de 14 de abril de 1962 se hacía una amplia y expresa referencia a la importancia y difusión de las Cajas de Ahorro y se las encomendaban finalidades de fomento y ayuda a las inversiones de carácter agrícola, al artesanado, al pequeño empresario, y en general a todas las actividades económicas de un elevado interés social.

Tradicionalmente las Cajas de Ahorro han sido las depositarias del pequeño y del medio ahorro español, y su extensísima red de sucursales ha difundido su espíritu y aportado su ayuda a todos los puntos de la geografía española. En realidad la denominación genérica de Caja de Ahorro comprende a instituciones diferentes: las Cajas de Ahorro confederadas y la Caja Postal de Ahorros, organismo oficial autónomo. El Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorro está encargado de la dirección, coordinación e inspección de las Cajas de Ahorro.

El rapidísimo crecimiento de los fondos confiados a las Cajas de Ahorro se ha encauzado en primer término hacia la adquisición de fondos públicos, pues por disposición legal, estas instituciones tienen que dedicar un porcentaje de un 50 por ciento (hasta la Orden de 13-XII-67 que lo rebajó al 45 por ciento) de sus recursos ajenos a adquirir esta clase de activos, si bien últimamente el Ministerio de Hacienda ha autorizado la inclusión en dicho porcentaje de determinados valores privados de renta fija. Otro 35 por ciento de sus recursos está asignado legalmente a fines sociales: 7 por ciento para préstamos a la construcción de viviendas; 13 por ciento para actividades agrarias; 9 por ciento para préstamos a pequeñas empresas industriales, a artesanos, etc.; 6 por ciento para acceso a la propiedad de vivienda y valores mobiliarios y finalidades sociales análogas quedando el resto libre. La principal fuente de recursos la constituyen los depósitos de Ahorro ordinario a la vista, alrededor de un 66 por ciento de su pasivo, seguidos de los depósitos a plazo.

Cajas de Ahorro

31 - XII - 67

| <u>ACTIVO</u> | <u>%</u> | <u>%</u> |
|--------------------------------|----------|--------------|
| Caja y Bancos | | 9,0 |
| Créditos | | 33,3 |
| Cartera de Valores: | | 50,3 |
| Fondos Públicos | 30,4 | |
| Valores Industriales | 19,8 | |
| Activo Real | | <u>7,4</u> |
| TOTAL DEL ACTIVO | | 100,— |
| <u>PASIVO</u> | | |
| Cuentas de Capital | | 4,7 |
| Depósitos: | | 95,3 |
| a la vista | 11,2 | |
| de Ahorro | 66,5 | |
| a Plazo | 17,2 | |
| Ahorro-Vivienda | 0,4 | |
| Crédito del Banco de España | | 1,0 |
| Otros Créditos | | — |
| Otras Cuentas (netas) y Ajuste | | <u>— 1,0</u> |
| TOTAL DEL PASIVO | | 100,— |

ACTIVO = PASIVO, 351.439

Fuentes: CONFEDERACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORRO
Y BANCO DE ESPAÑA.

Las Instituciones Oficiales de Crédito comprenden seis entidades: Banco de Crédito Agrícola, Banco de Créditos a la Construcción, Banco de Crédito Industrial, Banco de Crédito Local, Crédito Social Pesquero y Banco Hipotecario. El sistema responde a la intención del Estado de recoger fondos, detrayéndolos de los circuitos privados, para canalizarlos hacia los sectores que estime más convenientes y que el propio nombre de los bancos hasta cierto punto indica, en forma de préstamos a medio y largo plazo. Su

importancia respectiva varía bastante; el más importante es el Banco de Crédito Industrial, seguido del de Crédito a la Construcción y el de Crédito Agrícola. Por encima de los Bancos Oficiales está el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo, al cual le está encomendada la dirección de los mismos y una serie de misiones referentes a la financiación a largo plazo de la economía (fiscalización de créditos especiales, de emisiones de títulos de renta fija, concesión de créditos a plazo superior a 18 meses).

Crédito Oficial

31 - XII - 67

| | |
|----------------------------|--------------|
| Caja y Bancos | 1,0 |
| Créditos al Sector Público | 14,6 |
| Créditos al Sector Privado | 84,0 |
| Activo Real | 0,4 |
| TOTAL DEL ACTIVO | 100,— |

| | |
|-------------------------|--------------|
| Cuentas del Capital | 3,4 |
| Dotaciones del Tesoro | 78,8 |
| Crédito Bancario | 3,5 |
| Cédulas en Circulación | 12,1 |
| Acreedores | 1,7 |
| Otras Cuentas | 0,5 |
| TOTAL DEL PASIVO | 100,— |

ACTIVO = PASIVO, 196.378

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

La nota más destacada del crédito oficial se percibe al examinar la estructura del pasivo de su balance. En lugar de encontrar los depósitos como fuente de recursos vemos que su función está siendo cumplida por las dotaciones del Tesoro. En realidad, pues, se trata más de un organismo oficial que cumple las directrices del Gobierno en materia de inversiones que de un intermediario financiero puro.

Las compañías privadas de Seguros están sometidas también a una reglamentación cuidadosa de sus inversiones. Tienen que emplear un 21 por

ciento en fondos públicos, un 17 por ciento en inmuebles y un 15 por ciento en activos líquidos. Como ya dijimos antes la inflación que hemos sufrido durante los últimos años ha supuesto un rudo golpe para el ramo del Seguro de vida.

La Seguridad Social es un sistema que comprende el Instituto Nacional de Previsión, las Mutualidades Laborales, el Instituto Social de la Marina, las Compañías y Mutualidades de Accidentes de Trabajo, las Entidades colaboradoras del Seguro Obligatorio de Enfermedad, los Servicios de Trabajos Portuarios y los Servicios de Reaseguros. A raíz de la Ley de Bases de la Seguridad Social de 1963, ésta pasó de un sistema de capitalización a otro de reparto, con lo cual su actividad como intermediario financiero está llamada a desaparecer.

En cuanto a las Sociedades y Fondos de Inversión Mobiliaria, y a las Entidades de Financiación de Ventas a Plazos, el escaso volumen de los Fondos que manejan puede deberse a lo reciente de su implantación o quizás a causas más profundas. En el caso de las primeras la falta de vigor de la Bolsa pudiera ser esa causa; con todo lo más prudente es reservarse el juicio de momento.*

c) *El Mercado de Valores*

Nuestro mercado secundario de valores se ha caracterizado en los últimos años por una clara atonía y por el seguro crecimiento de las emisiones de valores en términos absolutos. En este volumen de emisiones los valores privados representan por término medio el 65 por ciento correspondiendo el resto a los fondos públicos.

VOLUMEN DE EMISIONES NETAS DE VALORES MOBILIARIOS
(millones de pesetas y porcentaje del total)

| Años | Públicas | % | Privadas | % | TOTAL |
|------|----------|----|----------|----|--------|
| 1961 | 12.144 | 39 | 18.997 | 61 | 31.141 |
| 1962 | 2.470 | 10 | 22.622 | 90 | 25.092 |
| 1963 | 11.339 | 23 | 38.509 | 77 | 49.848 |
| 1964 | 20.562 | 35 | 38.079 | 65 | 58.641 |
| 1965 | 31.364 | 35 | 58.451 | 65 | 89.815 |
| 1966 | 30.228 | 32 | 63.277 | 68 | 93.505 |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

La evolución de las emisiones públicas refleja importantes crecimientos en 1963, 1964 y 1965 y una pequeña disminución del 4 por ciento en 1966. Desde 1963 en que el Banco de Crédito a la Construcción, el Banco Hipotecario y el de Crédito Local emitieron 300 millones, las cifras de emisiones públicas recogen tan sólo las cédulas de Inversión y las obligaciones "I.N.I.-Empresas". Estas últimas han venido suponiendo alrededor de los 8,500 millones de pesetas por término medio, por lo que el aumento de la cifra global es atribuible a las cédulas.

El sistema de colocación de éstas da lugar a problemas no desdeñables, ya que esas colocaciones se venían concentrando en unas pocas operaciones masivas. Al objeto de evitar estos inconvenientes, el Ministerio de Hacienda autorizó un sistema de suscripción continua a través del sistema conocido con el nombre de "Ventanilla abierta", con lo cual los Intermediarios financieros podrán satisfacer sus necesidades de demanda a medida que vayan surgiendo. Bancos y Cajas de Ahorro son los principales solicitantes de esta clase de valores al tener que cumplir con un coeficiente de fondos públicos legal. Aun cuando se han lanzado emisiones de cédulas destinadas especialmente al público, la acogida dispensada por éste ha sido muy escasa y hay no pocas razones para pensar que en los últimos tiempos se ha estado desprendiendo de esta clase de valores.

Realmente, el actual sistema de emisión de fondos públicos introduce no pocos factores de rigidez en el mercado de valores. Parece claro que entre las posibles mejoras convendría considerar la introducción de una deuda a corto plazo fácilmente transmisible. Se obtendrían así dos ventajas apreciables: el Tesoro podría allegar directamente fondos sin incrementar en mucho la carga financiera de la deuda y, segundo, la banca y las cajas de ahorro no se verían forzadas a adquirir fondos públicos en la cuantía en que lo hacen.

Las emisiones privadas muestran en estos tres o cuatro años un crecimiento firme de las acciones y un estancamiento, incluso una leve disminución, de las obligaciones. Si bien la cotización de los valores privados ha experimentado un descenso, éste ha sido más claro en las obligaciones que en las acciones. Existe ciertamente un factor técnico que puede reforzar la tendencia indicada: nos referimos a las ampliaciones de capital.

Esta debilidad de nuestra Bolsa puede explicarse, quizá, por una cierta discriminación fiscal, pero el factor más importante ha debido ser la reducción de los márgenes de beneficios consecuencia del creciente empeoramiento de la estructura financiera de nuestras empresas.

No obstante todo lo dicho, el público ha seguido adquiriendo valores privados en cantidades importantes, siempre por encima del 50 por ciento de las colocaciones. Por otra parte, es aún pronto para afirmar el papel que han desempeñado las Sociedades y Fondos de Inversión. Indudablemente, sería muy beneficioso para la evolución del mercado la aceptación por parte del público del nuevo tipo de activo a que ha dado lugar su creación.

d) *Eficacia del sistema financiero español*

Una vez señaladas las características más notables de nuestro sistema financiero, cumple ahora juzgar su eficacia a la luz de los principios teóricos que antes exponíamos. Utilicemos primero el criterio de la fluidez de demanda. Aquí el gran defecto de nuestro mercado es el casi absoluto predominio de la financiación a corto plazo.

DISTRIBUCIÓN POR PLAZOS DE LA FINANCIACIÓN AL SECTOR PRIVADO

| Modalidad | 1964 | | 1965 | | 1966 | |
|---------------------|-------------------|-----|-------------------|-----|-------------------|-----|
| | Millones de ptas. | % | Millones de ptas. | % | Millones de ptas. | % |
| Corto Plazo | 57.594 | 67 | 93.279 | 65 | 61.685 | 55 |
| Medio y Largo Plazo | 28.138 | 33 | 50.762 | 35 | 51.584 | 45 |
| TOTAL | 85.732 | 100 | 144.041 | 100 | 113.269 | 100 |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

La reforma de 1962 supuso un alivio a esta situación con la creación de los bancos industriales y la autorización en 1960 a la banca comercial para que pudiera conceder créditos hasta 18 meses sin previa autorización. Pero aunque la renovación del crédito a tres meses instrumentado en pólizas suele ser automática, *el sistema es extraordinariamente peligroso y se agrava dada la floja tasa de autofinanciación de nuestras empresas y el funcionamiento del sistema produce inexorablemente consecuencias discriminatorias para la pequeña y mediana empresa, que adquieren un matiz trágico cuando, en una coyuntura inflacionista, las autoridades monetarias se ven obligadas a moderar las tasas de crecimiento del crédito.*

Si la situación por lo que a fluidez de demanda respecta no es muy favorable, la fluidez de oferta deja también mucho que desear. Esto es debido, sobre todo, a que la estructura de los activos financieros detentados por el público se caracteriza por una fortísima concentración en los depósitos. Como ya antes dijimos, el 71 por ciento del ahorro financiero de nuestras familias está materializado en depósitos. Por el contrario, el porcentaje del ahorro contractual disminuye constantemente. Aun cuando en forma desmesurada, la primera característica de nuestro sistema refleja una tendencia universal: a saber, la preferencia de la cada vez mayor porción de ahorro medio por la liquidez. La segunda característica prueba los efectos degradantes que sobre cualquier modalidad de ahorro contractual tiene la persistencia de un clima inflacionista que favorece una actitud psicológica volcada a las colocaciones especulativas o a la inmovilización en activos reales.

Si pasamos ahora de la fluidez de oferta y de la de demanda a la del mercado financiero español, estamos ante toda una serie de inconvenientes que entorpecen su tarea de distribución y recolección de fondos prestables. Estos inconvenientes derivan, ante todo, de un exceso de reglamentación.

Los efectos perjudiciales de una excesiva reglamentación del mercado resaltan de modo especial en el caso del juego de los tipos de interés. Hace mucho tiempo que los economistas y los financieros razonables abandonaron el mito clásico de la flexibilidad perfecta de los tipos de interés. Pero de esta actitud de prudente realismo, no pocos Gobiernos han pasado a actuar como si el juego de los tipos de interés no tuviera ya papel alguno que desempeñar en la ordenación del mercado de capitales. En España están fijados legalmente todos los tipos de interés, tanto activos como pasivos — excepto, y desde hace poco, los de las operaciones con divisas convertibles admitidas a cotización — mediante el procedimiento de asignar un tipo único o tipos máximos, que en la realidad se convierten en tipos únicos, y todavía hay que añadir la creación de tipos subvencionados para el Crédito Oficial. Lo malo no es sólo que los tipos estén fijados, sino que adolecen — hagamos la salvedad de la reciente modificación — de una inmovilidad sólo comparable a la de las pirámides faraónicas (1). Esta características les priva de toda utilidad como instrumento coyuntural. Todos los subterfugios que se han empleado para acercar el coste del dinero a su nivel real han ser-

(1) Recuérdese que este discurso fue escrito y pronunciado a fines de 1968
(Nota del Editor.)

vido únicamente para demostrar la necesidad de que el mercado vuelva a recobrar uno de sus atributos más importantes: a saber, el de cuadro institucional donde las tensiones de oferta y demanda se reflejan en arbitrajes reguladores de los cuales el prototipo más acabado son los tipos de interés.

Dado este enmascaramiento de las fuerzas de oferta y demanda no es extraño que nuestro sistema financiero haya dado al observador profano una impresión engañosa de estabilidad. Normalmente esta estabilidad ha sido sinónimo de falta de competencia. La fijación legal de los tipos de interés impide toda posibilidad de competencia entre las instituciones crediticias, a lo cual se viene a añadir el control que de la emisión de obligaciones lleva a cabo el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo.

Es por último evidente que en una "industria" tan reglamentada como ésta, se crea una situación de hecho que posibilita la eventual existencia de costes muy altos. A este respecto lo malo es que la reducción de costes es un punto que depende muy poco de la intervención pública y mucho de la competencia existente en el mercado. Es por esta vía, alentando una competencia más intensa que dé lugar a una mejor organización del mercado, por donde nuestras autoridades pueden contribuir a rebajar los costes de intermediación y a mejorar todo el sistema financiero español.

VI. EL TRIÁNGULO MÁGICO PARA LA FORMACIÓN DEL AHORRO

En un país empeñado en la tarea de ordenar sus recursos económicos canalizándolos hacia los empleos más rentables, la actuación planificadora del gobierno aparece como un equilibrio entre los esfuerzos dirigidos a promover el acuerdo de los agentes económicos privados y el conocimiento de sus mutuos planes de inversión y endeudamiento, y la actuación del propio Poder Público encaminada a promover una actuación más flexible de los mecanismos económicos y un comportamiento menos "exógeno" del Gobierno.

El mercado financiero no representa una excepción a este cuadro general y el triple mecanismo de la política monetaria, la política fiscal y la política de la deuda pública puede y debe utilizarse por el Estado para incrementar su propio ahorro y para allanar los obstáculos y reforzar las invitaciones al ahorro privado.

Si tuviéramos que reducir a un esquema teórico lo más sencillo posible el funcionamiento de la política monetaria, diríamos que su manejo consiste

en influir, de una u otra forma, según el sistema monetario de cada país, sobre los flujos de demanda de bienes y servicios del público, utilizando para ello los efectos transmitidos por medio del abanico de activos con diversos grados de liquidez en poder de aquél.

Dentro de este esquema sobresalen dos clases de instrumentos: el tipo de redescuento del banco central y su conexión con los tipos de interés del mercado y, segundo, la utilidad de los coeficientes de reserva.

A caballo entre la propia política monetaria y la política de la deuda pública están las operaciones de mercado abierto. Aquí, respetando la tradición, las incluiremos en la política monetaria. Una vez concluido su examen veremos las perturbaciones que una equivocada concepción de la emisión de deuda pública puede imponer a un correcto funcionamiento del control monetario y cuáles serían las posibles soluciones.

Para terminar expondremos la enorme importancia que tiene la política fiscal para incrementar el ahorro.

a) *La política monetaria*

En su deseo de encontrar medios que hagan de sus intervenciones un instrumento eficaz para influir en las decisiones de los particulares, las Autoridades monetarias de todos los países occidentales se han ido convenciendo paulatinamente de la importancia de devolver al mercado su flexibilidad y su competencia. En esta dirección a nadie se le escapaba la necesidad de contar con unos tipos de interés dotados de la máxima flexibilidad. Y en este punto, como ya hemos dicho antes, la situación española deja bastante que desear. Durante mucho tiempo y debido a causas que tuvieron una justificación histórica, la estructura española de los tipos de interés se ha caracterizado por su rigidez, su falta de integración y la amplitud de los tipos subvencionados. Los inconvenientes que este estado de cosas ha originado son muchos y muy graves, pero los más importantes para el funcionamiento eficaz de la política monetaria deben mencionarse aquí: al mantener el precio del dinero a un nivel artificialmente bajo se daba lugar a situaciones asimétricas manifestadas en el trato discriminatorio que algunas empresas españolas han sufrido en épocas de escasez de oferta; la fijación por vía administrativa de los tipos de interés ha convertido en una especie de subvención presupuestaria a ciertos créditos oficiales, y ello ha hecho aparecer como rentables ciertos empleos económicos que indudablemente no lo eran y

cuyo coste ha gravitado sobre la totalidad del mercado; estos rasgos hasta aquí señalados han ayudado a mantener la existencia de unidades poco o nada competitivas que no hubieran podido sobrevivir en circunstancias más imparciales; esta estructura artificial de nuestros tipos de interés han aislado casi por completo al mercado español del extranjero; para terminar, la falta de integración ha hecho que los tipos de interés del mercado sean casi totalmente inflexibles a los cambios en los tipos-guía, como pudieran ser los del Banco de España.

Ante todo este cúmulo de desventajas, la única justificación del sistema pudiera residir en la existencia del clima de inflación que ha pesado sobre nuestro país en los últimos años, clima que habría embotado la sensibilidad de la demanda a las oscilaciones del tipo de interés, haciendo necesaria la existencia de otro instrumento de control más eficaz que aquél.

Lo cierto es que aun concediendo esto, tenemos que enfocar la política monetaria precisamente como un medio para combatir ese clima inflacionista, y ello supone necesariamente flexibilidad en el juego de los tipos de interés. Es indudable que en las actuales circunstancias, el equilibrio de ahorro e inversión se realizaría a niveles muy elevados, por lo que es preciso un cierto "intervencionismo". Quizás el procedimiento más conveniente consistiría en fijar topes máximos a los tipos de interés activos y pasivos de los bancos y las cajas de ahorro — manteniendo la actual remuneración de los depósitos a la vista —. Como medida complementaria habría que revisar el alza de los tipos activos del Crédito oficial y posiblemente los de los valores de renta fija.

Con objeto de hacer del tipo de interés un instrumento de control monetario, los tipos de interés activo de los intermediarios financieros deberían quedar ligados a los del Banco de España gracias a la existencia de márgenes diferenciales constantes. Ello exige dos cosas: primero, que el Banco de España acometa una simplificación de la complejísima estructura de tipos de interés que regula sus operaciones con la banca, procediendo a establecer sólo dos tipos, el de redescuento y el de pignoración; segundo, que ninguno de los tipos aplicados por los intermediarios financieros que prestan fondos al público sea inferior al menor de los tipos-guía establecidos por el Banco de España.

Al establecer este nexo de unión entre el tipo de interés del mercado y el tipo de redescuento del Banco Central, este último ha de tener presente el nivel de tipos de interés que le interesa predomine en la economía. Ahora

bien, una política así por parte del Banco Central está condicionada a que el Gobierno no adopte instrumentos de financiación cuya monetización sea independiente de la voluntad del Banco Central, pues éste se verá entonces obligado a adoptar un actitud pasiva, contemplando impotente cómo el control de la oferta monetaria se le escapa de las manos. En nuestro país, la política monetaria ha padecido y padece este mal. Hasta 1959 el tipo de redescuento era prácticamente inútil por la existencia del sistema de pignoración; desde hace un par de años a este obstáculo, cuya importancia venía disminuyendo poco a poco, ha sustituido otro que amenaza con ser igualmente perturbador para la política de control monetario. Me estoy refiriendo a la creación automática de liquidez a través del actual sistema de líneas de redescuento especial. El aumento de estas últimas, ha sido especialmente fuerte en los cuatro últimos años, en los cuales sus límites disponibles han pasado de 13.800 millones de pesetas en 1964, a 15.827 en 1965, a 20.880 en 1966 y a 30.344 en 1967. Si lo que nos interesa es el redescuento efectivo, las cifras para iguales fechas fueron 6.219, 7.856, 12.754 y 19.671, o sea, una tasa de crecimiento en 5 años del 316 por ciento.

REDESCUENTO ESPECIAL
(*millones de pesetas*)

| Años | Límite de las líneas | Redescuento |
|------|----------------------|-------------|
| 1963 | 9.806 | 5.141 |
| 1964 | 13.800 | 6.219 |
| 1965 | 15.827 | 7.856 |
| 1966 | 20.880 | 12.754 |
| 1967 | 30.344 | 19.671 |

Fuente: BANCO DE ESPAÑA.

Estas operaciones entrañan un peligro para el control monetario que reside en que, por ser normalmente operaciones a largo plazo, las autorizaciones de redescuento automático, efectuadas por el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo, se convierten en una obligación para el Banco de España de crear caja en un determinado momento elegido por la banca, y ello con total independencia de la situación monetaria del momento.

Ésta es, pues, la difícil situación en que se mueve el control monetario en España, dejando abiertos innumerables portillos por donde pueden filtrarse fuerzas cuya conjunción desencadena situaciones de tensión claramente perjudiciales para la estabilidad del sistema financiero y, por ende, para el ahorro.

En semejantes circunstancias, nos conviene examinar ahora las posibilidades de control abiertas por el manejo de los coeficientes de reserva.

El *coeficiente de caja* establece un porcentaje entre la caja y el total de los depósitos. Este coeficiente tiene sentido cuando el Banco Central está en situación de controlar la base monetaria del sistema e indirectamente el encaje bancario. Así sucede en nuestro país donde la banca puede aumentar su coeficiente de caja utilizando sencillamente el disponible, ya que éste no le cuesta prácticamente nada.

A esta razón fue debido el nacimiento del *coeficiente de liquidez*. Este tipo de coeficiente es el más adecuado cuando la actuación del Ministerio de Hacienda ha proporcionado a la banca activos automáticamente monetizables. En España dicho coeficiente pretende evitar la monetización de la demanda automáticamente pignorable, pero la verdad es que hubiera podido evitarse subiéndolo considerablemente el tipo de pignoración, complementando esta medida cuando fuese necesario con el empleo del coeficiente de fondos públicos.

Pero aún suponiendo que el funcionamiento de nuestros coeficientes de caja o de liquidez fuese correcto, ello no eximiría de algunos peligros derivados de su manejo, y en especial de que la banca acabase acostumbrándose al límite superior de la franja normal de variación de los coeficientes.

De esta forma evitaría el ajustarse a los movimientos impuestos en la fase de alza, con lo que se originaría una zona en la cual la variación de los coeficientes sería inoperante.

Así, pues, el instrumento más eficaz de control monetario serían las operaciones de mercado abierto del banco central, merced a las cuales éste influye en la liquidez del sistema. Desgraciadamente, dada la estrechez de nuestro mercado secundario de valores, la entrada decidida del Banco de España comprando o vendiendo fondos públicos originaría violentas alteraciones en el mercado. Y no sólo existe este peligro, sino que estas operaciones muy bien pudieran emplearse para apoyar las emisiones de deuda pública o, lo que es peor, para sostener la cotización de ciertos valores privados que atraviesan por una coyuntura difícil.

b) *La política de la Deuda Pública*

En todo lo dicho con anterioridad hemos visto más de una vez cómo las dificultades a la flexibilidad y eficacia del mercado financiero provenían de una intervención excesiva del Sector Público. Dentro de una economía en vía de expansión como es la nuestra, el Sector Público adquiere cada día una importancia mayor y es lógico que este peso se manifieste en un volumen fuerte de deuda pública que, de una u otra forma, incida sobre la política monetaria.

La circunstancia de que en España no hayamos contado con una deuda a corto plazo, nos ha evitado los problemas derivados de la necesidad de refinanciaciones periódicas y la necesidad de instrumentar una política monetaria que no chocase con esas necesidades de refinanciación. Nos ha evitado igualmente, la formación de una zona a corto plazo de la deuda, zona muy líquida y que la banca estaría en condiciones de utilizar como colchón amortiguador de las restricciones de la base monetaria impuestas por el Banco Central. Por el contrario, *la estructura de nuestra deuda pública nos ha expuesto de lleno al peligro de ver cómo el Estado fuerza el mercado, haciendo perder al Banco Central el control de la oferta monetaria.*

Como se ha advertido antes al hablar del mercado de valores, actualmente la colocación de deuda pública está asegurada automáticamente mediante el manejo del coeficiente de fondos públicos de bancos y Cajas de Ahorro. La colocación de cédulas en el público debe ser pequeñísima y sus adquirentes son particulares casi en un 100 por ciento. Como es lógico el ahorrador prefiere colocaciones mucho más líquidas y fácilmente negociables.

En este sentido la creación de una deuda a corto plazo — tres o seis meses — vendría indudablemente a llenar un hueco en el mercado español. Si fuese fácilmente negociable muchos ahorradores encontrarían en ella una combinación de rentabilidad y liquidez muy atractiva. Por otro lado, algunas grandes empresas españolas que a veces se encuentran con excesos de tesorería podrían hacer uso de este activo. Pero toda esta demanda presentaría además una ventaja indudable, la de permitir rebajar notablemente los niveles del coeficiente de fondos públicos que en la actualidad soportan bancos y cajas de ahorro.

El posible encarecimiento que esto representaría para la carga financiera

de la deuda pública es una objeción de peso que trae de la mano el tema del “aislamiento” de la deuda; es decir, la actuación de las autoridades creando una obligación de adquirir deuda a los grandes intermediarios financieros, lo cual crea una demanda artificial que permite reducir sus tipos de interés.

Es indudable que entra dentro de las reglas del juego el que el Gobierno pretenda reducir la carga financiera de la deuda y para ello existen varios medios, uno de los cuales es la “máquina de hacer billetes”, pues al fin y al cabo ésta es una clase de deuda que no soporta ningún tipo de interés.* Lo que sucede es que este objetivo suele chocar inevitablemente con otro del propio Gobierno, cual es el manejo de la oferta montaria del sistema.

La solución resulta en verdad difícil. Probablemente aquí, como en otras muchas cosas, lo aconsejable sea una solución ecléctica basada en un mecanismo institucional que sin poner en duda la supremacía del Gobierno en el control y en la fijación de los objetivos de la política financiera, permita desarrollar al Banco Central, en este caso el Banco de España, una política monetaria relativamente independiente, al tiempo que encomienda a las Instituciones Oficiales de Crédito al manejo de una deuda de forma tal, en lo que se refiere a coste, que no congele la necesaria flexibilidad del mercado de fondos prestables.

c) *La política Fiscal*

Como consecuencia lógica de sus esfuerzos por aumentar el desarrollo económico nacional, los Gobiernos han concedido una atención privilegiada a la función clave que puede desempeñar la política fiscal en este terreno. Una simple referencia a todos los medios factibles rebasaría mis intenciones y el cuadro actual porque, en efecto, la política fiscal puede encaminarse a varios objetivos. Uno de ellos es la reducción de impuestos a aquellas personas que realicen una actividad que se considere de interés el estimularla; ya sea la construcción de viviendas, el ahorro privado o alguna otra. Ahora bien, el aspecto más importante de esta política de incentivos fiscales es su empleo como medio de incrementar la producción industrial, especialmente a través del estímulo a la inversión.** En este caso concreto las medidas que vienen a nuestra imaginación son muchas y muy variadas: medidas destinadas a promover la investigación científica, a permitir una amortización acelerada, a otorgar créditos fiscales a la inversión, a conseguir un cam-

bio gradual hacia sistemas de reducción en el impuesto general sobre la renta de las Sociedades, etc.

En este terreno, nuestro Gobierno ha tomado ya medidas importantes y hay que esperar que el Ministerio de Hacienda siga hallando fórmulas imaginativas que ayuden a acelerar nuestra tasa de formación de capital fijo.

En el terreno concreto de la formación de ahorro financiero hemos visto antes que las medidas habían sido más bien escasas. Apoyo a ciertas modalidades de ahorro contractual, reducciones en el impuesto general sobre la renta de las personas físicas para los seguros de vida, y poco más. En realidad no hay mucho que lamentar. La opinión de los expertos está muy dividida en este punto concreto. Las incitaciones al ahorro a través de este medio no sólo pueden suponer un coste para el Tesoro superior a los beneficios obtenidos con la política de promoción del ahorro, sino que es probable beneficien a los grupos de renta más elevada y que, además, produzcan un enturbiamiento del mercado financiero.

Es hacia una mayor flexibilidad, competencia y automatismo del mercado financiero hacia donde deben dirigirse los esfuerzos de todos, públicos y privados. Hay que liberarse de la mentalidad detallista que regula hasta la más mínima operación activa de la banca y las Cajas de ahorro, en beneficio de un enfoque que sea intervencionista únicamente cuando el funcionamiento del mercado se aparte de forma indudable de los objetivos de fomento del ahorro, justa distribución de las rentas y crecimiento constante de la inversión. En resumen, cuando el mercado no contribuya a hacer del ahorro el pilar del desarrollo español.

Í N D I C E

I. INTRODUCCIÓN

II. LOS ANTECEDENTES TEÓRICOS

- a)* Ahorro e inversión en el modelo económico clásico.
- b)* Keynes y los obstáculos al pleno empleo derivados del equilibrio ahorro-inversión.
- c)* Las modificaciones Hicks-Hansen al modelo keynesiano.
- d)* Los modelos de desarrollo económico y el problema de la acumulación de capital.

III. LA NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

- a) Las necesidades generales de financiación.
- b) Problemas de asignación de recursos financieros entre los sectores económicos.
- c) Un problema clave para el desarrollo español: la financiación de las Empresas.

IV. LA FORMACIÓN DEL AHORRO

- a) La formación del ahorro privado.
- b) La composición del ahorro de las Economías Domésticas en España.
- c) Las incitaciones al ahorro financiero.

V. LA DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO

- a) Importancia del mercado financiero en España.
- b) Las instituciones financieras.
- c) El mercado de valores.
- d) Eficacia del sistema financiero español.

VI. EL TRIÁNGULO MÁGICO PARA LA FORMACIÓN DEL AHORRO

- a) La política monetaria.
- b) La política de la Deuda Pública.
- c) La política Fiscal.

BIBLIOGRAFÍA

I. INTRODUCCIÓN

- * — J. Tinbergen, *The Optimum Rate of Saving*, en *Economic Journal*, diciembre 1956.

II. LOS ANTECEDENTES TEÓRICOS

- * — Gardner Ackley, *Macroeconomic Theory*, New York, 1961.
- ** — Luis A. Rojo, editor, *Lecturas sobre la Teoría del Desarrollo Económico*, Madrid, 1966.

III. LA NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

- * — Edward Denison, *The Sources of Economic Growth in the United States*, 1962.

IV. LA FORMACIÓN DEL AHORRO

- * — Harry G. Johnson, *The Political Economy of Opulence*, en *Money, Trade and Growth*, Londres, 1962.
- ** — O.C.D.E., *Comité des Transactions Invisibles, Études Sur les Marchés de Capitaux*, París, 1967.
- *** — Instituto Nacional de Estadística, *Informe sobre la Distribución de Rentas*, Madrid, 1965, 1966, 1967.
- **** — Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo, *Memoria del Crédito Oficial*, Madrid, 1967.
- ***** — Margaret Wray, *Building Society Mortgages and the Housing Market*, *Westminster Bank Review*, febrero 1968.

V. LA DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO

- * — Jean-Claude Faffa, *Les sociétés d'Investissement et la gestion collective de l'apargne*, París, 1963.

VI. EL TRIÁNGULO MÁGICO PARA LA FORMACIÓN DEL AHORRO

- * — James Tobin, *An Essay on Principles of Debt Management*, The Commission on Money and Credit, *Fiscal and Debat Management Policies*, New Jersey, 1963.
- ** — J. Heller y K. M. Kauffman, *Incentivos Fiscales para el Desarrollo Industrial*, México, 1965.
- R. A. Musgrave, *Effects of Tax Policy on Private Capital Formation*, The Commission on Money and Credit, *Fiscal and Debt Management Policies*, New Jersey, 1963.
- Challis A. Hall, Jr., *Fiscal Policy and Stable Growth*, New York, 1963.

3) *Palabras finales, por el Presidente perpetuo de la Corporación*

Difícil es, en verdad, el intento de resumir en breves palabras el contenido del enjundioso Discurso de Ingreso de nuestro recipiendario, porque a lo largo del mismo hemos podido captar, de una parte, la profundidad de sus ideas y, de otra, la claridad de su verbo, cualidades cada día menos concurrentes en la oración científica de nuestra ciencia. De ahí la dificultad

con que tropieza quien, cual el que tiene el honor de dirigirles la palabra en estos momentos, debe resaltar los puntos más brillantes de la oración del nuevo Académico.

Mas no son tan sólo la profundidad ideológica y la claridad expositiva las virtudes más destacables del Discurso, sino que, para completar el silogismo, aparece en él la tercera de ellas en forma de independencia para decir lisa y llanamente, pero con absoluto rigor científico, cuanto desde su punto de vista analítico debe ser ensalzado y cuanto, por su parte, debe estimarse política o económicamente erróneo.

Ya en el planteamiento del tema, el Sr. Coronel de Palma tuvo especial cuidado en señalarnos el alcance del ahorro y la inversión a través del modelo económico clásico — Loderdale, Ricardo, Say, Smith, Malthus, principalmente — deteniéndose en el análisis de las aportaciones de Wicksell, hasta abocar en el modelo de Keynes y en el examen de las modificaciones introducidas en este último por Hicks y Hansen, sin olvidar las soluciones complementarias de Domar y Harrod.

Adentrándose ya en el estudio de las necesidades de la financiación, después de estudiar los problemas derivados de la asignación de recursos financieros entre los sectores económicos, plantea un problema clave para el desarrollo español: la financiación de las Empresas. Es aquí que su estudio sobre la composición de la formación bruta de capital fijo, a través del análisis selectivo de los datos estadísticos correspondientes a distintas naciones, incluyendo España, es altamente aleccionador, porque enfoca la problemática de la autofinanciación analizando exhaustivamente sus ventajas e inconvenientes.

No podía faltar, en un trabajo de la categoría del que nos ocupa, el estudio de la formación y la distribución del ahorro, tema que nuestro recipiendario, a través del mirador que para él constituye la Dirección General de la Federación Española de Cajas de Ahorro, conoce a fondo y plantea en sus justos términos, permitiéndole afirmar, en cuanto a la distribución, que “cometemos un error cuando, implícita o explícitamente, ligamos la eficacia del mercado financiero a su tamaño relativo”, porque “la causa profunda de esa eficiencia reside en cualidades tales como la fluidez de oferta y demanda de fondos prestables, su competitividad y estabilidad, sus costes de funcionamiento, etc. Es decir, reside en causas *cualitativas*”.

Concretándose a nuestra propia problemática, son de enorme interés sus comentarios sobre la eficacia del sistema financiero español, del que, en

cuanto a la fluidez de la demanda, señala el gran defecto de nuestro mercado en el que predomina de manera casi absoluta la financiación a corto plazo. “El sistema — afirma — es extraordinariamente peligroso y se agrava dada la floja tasa de autofinanciación de nuestras empresas y el funcionamiento del sistema produce inexorablemente consecuencias discriminatorias para la pequeña y mediana empresa, que adquieren un matiz trágico cuando, en una coyuntura inflacionista, las autoridades monetarias se ven obligadas a moderar las tasas de crecimiento del crédito.”

“Si pasamos ahora a la fluidez de la demanda — prosigue el Sr. Marqués de Tejada — estamos ante toda una serie de inconvenientes que entorpecen su tarea de distribución y recolección de fondos prestables”, derivados ante todo de un exceso de reglamentación que afectan de modo especial al juego de los tipos de interés que, en España, están fijados legalmente. No es extraño — añade — que nuestro sistema financiero haya dado al observador profano una impresión engañosa de estabilidad. Normalmente, esta estabilidad ha sido sinónimo de falta de competencia.”

Por último, ha afrontado el estudio del que, en frase oportuna, denomina triángulo mágico para la formación del ahorro, es decir: la política monetaria, la de la Deuda Pública, y la Política Fiscal; en cada una de las cuales, de forma incisiva y aguda ha señalado oportunas directrices de buen gobierno y, por ende, de adecuado encauzamiento del desarrollo económico.

Por regla general, todos y cada uno de los Discursos de Ingreso en la Academia, constituyen auténticas lecciones magistrales. La de hoy, dentro de la tónica, supone una brillantísima aportación al estudio de la problemática del ahorro versus desarrollo económico, que debe ser meditado muy seriamente y tenido en cuenta si, como estoy convencido es el propósito del Gobierno, vamos a afrontar un auténtico desarrollo económico y social de nuestra Patria a través de ese Segundo Plan que tan apasionadamente se discute y analiza en sus distintas facetas por la Comisión correspondiente de las Cortes Españolas.

Nuestra más sincera felicitación al Excmo. Sr. don Luis Coronel de Palma, Marqués de Tejada, por su magnífico discurso de ingreso en esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, en la que le recibimos con los brazos abiertos dándole cordialmente la bienvenida.

TIPOS DE INFLACIÓN Y POLÍTICA ANTIINFLACIONISTA

Recepción del Académico correspondiente electo, ILMO. SR. DR.
DON LUIS DE FIGUEROA MARTÍNEZ, en sesión solemne celebrada
el 7 febrero de 1969.

1) *Presentación por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle*

La entrada de una nueva personalidad siempre constituye para la Academia motivo de satisfacción, satisfacción que hoy la embarga con el ingreso del Ilmo. Sr. Dr. don Emilio de Figueroa Martínez, catedrático por oposición de Política Económica en la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad de Madrid, y excedente en la cátedra de Economía y Estadística de la Escuela de Comercio central. Es, además de Consejero Nacional de Educación, profesor de Economía en el Instituto Católico de Dirección de Empresas, de Madrid, y en el Instituto Social León XIII, perteneciente a la Universidad Pontificia de Salamanca.

Ha desempeñado durante varios años la dirección de la Sección de Política Económica del Instituto de Estudios Políticos y ostenta la Subdirección del Servicio de Estudios del Banco de España en Madrid.

Si su labor docente y profesional reviste la importancia que la sola enumeración de las cátedras y servicios que desempeña supone, no la reviste menos su actividad de publicista científico, que ha enriquecido nuestra bibliografía económica con obras tan notables como "Teorías de los Ciclos Económicos", "Política coyuntural", "Hegemonía y declinación económica de Europa", "Curso de Política económica" y "La cooperación económica internacional y el Desarrollo económico", principalmente.

Sus artículos científicos publicados en distintas revistas y periódicos, su asiduidad como colaborador en la Prensa diaria, especialmente en "Ya", de Madrid, han sido justamente elogiados.

Ante la imposibilidad de citar íntegramente los títulos de sus innumerables trabajos, que harían interminable esta presentación, vamos a limitar el enunciado en algunos de los más directamente vinculados al tema objeto de su Discurso de ingreso. Helos aquí: “La dinámica de la inflación”, “La regulación de la inflación”, “La teoría Keynesiana de los precios”, “La inflación en España: un enfoque estructural”, “El equilibrio macroeconómico” y “Los desequilibrios estructurales en la economía española”.

Como conferenciante, ha dictado numerosas lecciones magistrales tanto en España como en las Universidades de Inglaterra, Francia, Italia, Suiza, Estados Unidos, Argentina y Brasil.

Ésta es, a grandes rasgos, la bibliografía del Ilmo. Sr. Dr. don Emilio de Figueroa Martínez, desde hoy Miembro Correspondiente de nuestra Corporación, a quien gustosamente cedemos la palabra para dar lectura a su Discurso de ingreso sobre “Tipos de Inflación y Política Antiinflacionista”.

2) *Discurso del recipiendario*

I. INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es mostrar la importancia que presenta la distinción entre los diversos tipos de situaciones inflacionistas al objeto de elaborar y adoptar en la práctica una política económica que haga compatible la estabilidad de los precios, el pleno empleo y el desarrollo económico.

Existen procesos inflacionistas que pueden ser frenados o anulados a través de una contracción de la demanda, en tanto que hay otros en que la reducción de la demanda sólo es eficaz a costa de disminuir la producción y de provocar paro.

Si bien el uso de los instrumentos monetarios y fiscales para reducir un exceso de demanda ha sido muy estudiado, no puede decirse lo mismo del empleo de estos y de otros instrumentos de política económica para atacar procesos de alza de precios que no pueden frenarse por medio de una reducción en la demanda.

2. LA INFLACIÓN DE DEMANDA Y LA INFLACIÓN DE COSTES

Hasta época relativamente reciente la explicación de los fenómenos inflacionistas estaba casi exclusivamente basada en un “exceso de demanda”. Es cierto que había diversidad de opiniones con respecto a la causa generadora de dicho exceso. Así, por ejemplo, para los mantenedores de la *teoría cuantitativa*, la causa principal estaba constituida por un cambio de la oferta monetaria, mientras que para los economistas keynesianos, consistía en una variación de las decisiones de gasto por parte de la comunidad, dado que en todo sistema económico puede tener lugar un cierto grado de inflación sin que varíe la cantidad de medios de pago en poder del público. Sin embargo, para ambas doctrinas el proceso inflacionista tiene siempre como justificación un *exceso de demanda*. Por eso — como afirma Lerner —, “muchos economistas emplean la palabra «inflación» no sólo para indicar una situación de alza general de precios, sino también la existencia de un exceso de demanda...” (1).

Los hechos posteriores a la segunda guerra mundial han motivado que a la “inflación de demanda” se una otros tipos de explicación, tales como la “inflación de costes”, la “inflación solapada”, y la “inflación estructural”. En efecto, en muchos países — especialmente en los subdesarrollados — ha habido durante los últimos años alzas de precios que no pueden atribuirse sólo a un aumento “autónomo” de la demanda, sino que tienen más bien su origen en causas autónomas, tales como los salarios, los precios administrados, estrangulamientos específicos en determinados sectores productivos, etcétera. Es decir, el proceso inflacionista puede ser provocado no sólo por el conjunto de compradores que tratan de adquirir más del 100 por ciento de los bienes y servicios disponibles, sino también por parte de los productores (trabajadores, empresarios, etc.) que pretenden obtener participaciones o cuotas en la distribución de la renta nacional que, en conjunto, superan el 100 por ciento del valor de todos los bienes y servicios vendidos.

En la práctica es, sin embargo, muy difícil saber si una determinada situación inflacionista se ha originado por el lado de los compradores o de

(1) Cf. A. P. LERNER, “Inflationary Depression and the Regulation of Administered Prices”, en *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*, Compendium of Papers submitted by Panelists Appearing before the Joint Economic Committee, Washington D.C., 1958.

los vendedores de bienes y servicios, puesto que, en la realidad, no existe una pura inflación de demanda o de costes (2). Un aumento de precios debido a un exceso de demanda puede poner en marcha un mecanismo inflacionista no determinado por la demanda (como, por ejemplo, cuando los precios y salarios aumentan a través del mecanismo de la escala móvil), así como un aumento autónomo de salarios (que pudiera no dar lugar a alzas de precios si los empresarios estuvieran dispuestos a aceptar reducciones de beneficios) puede ejercer una presión sobre la demanda total (a causa de la redistribución de renta que comporta un aumento de los salarios) y, por tanto, sobre los precios.

3. DISTINCIÓN ENTRE LOS DIVERSOS TIPOS DE INFLACIÓN A LOS FINES DE LA POLÍTICA ANTIINFLACIONISTA

Una vez que un proceso inflacionista se pone en marcha y ha adquirido ya impulso, carece de trascendencia conocer, a los fines de la política antiinflacionista, cuál ha sido la causa primera que lo ha motivado, si bien el saber qué impulsos han originado dicho proceso en un sistema económico determinado sea, naturalmente, útil para adoptar medidas políticas que impidan que se manifieste de nuevo. La cuestión esencial consiste en ver si una política de reducción de la demanda puede frenar un proceso inflacionista.

Para aclarar esto puede ser útil examinar un proceso típico de inflación que tenga su origen por el lado de los costes. Supongamos que en un momento dado los trabajadores tratan de obtener una mayor participación en el producto social a través de aumentos de salarios impuestos por los sindicatos. (La inflación de costes puede tener también su origen en un intento de los empresarios para aumentar sus beneficios) (3). Es evidente que si

(2) Cf. P. A. SAMUELSON y R. M. SOLOW, "Analytical Aspects of Antiinflation Policy", *American Economics Review, Papers and Proceedings*, mayo 1960; A. J. HAGGER: "Inflation Types", *Economia Internazionale*, mayo 1963; W. G. BOWEN, "Cost Inflation versus Demand Inflation. A Useful Distinction", *Southern Economic Journal*, enero 1960; G. ACHLEY, *Macroeconomic Theory*, New York, 1961, pp. 146-452.

(3) Cf. J. K. GALBRAITH, "Market Structure and Stabilization Policies", *Review of Economics and Statistics*, mayo 1957.

los empresarios no están dispuestos a reducir sus márgenes de beneficio aumentarán los precios.

Este aumento de precios no implica necesariamente que la demanda de los bienes producidos en el país se reduzca, como sucedería en el caso de un aumento en el precio de un solo bien particular, dado que los costes para los compradores son al mismo tiempo rentas o ingresos para los vendedores. Por tanto, el aumento del coste de cada producto o factor de producción viene compensado por las mayores rentas percibidas por los vendedores.

El aumento de precios neutraliza, por supuesto, la tentativa de los trabajadores para elevar sus salarios reales, y el proceso puede continuar indefinidamente si los trabajadores insisten en sus propósitos y los empresarios acceden a ello elevando los precios. Este proceso puede detenerse, sin embargo, si el aumento de salarios y de beneficios se obtiene a expensas de otros grupos sociales (como, por ejemplo, los perceptores de rentas fijas). No obstante, una acción deliberada por parte de las autoridades responsables de la política económica puede oponerse al efecto automático del alza de precios, haciendo que disminuya la demanda real. Existen varias razones para que un alza de precios provoque una disminución "automática" de la demanda real; así, por ejemplo, si se supone una oferta monetaria constante, el alza de precios puede tener el efecto de reducir el consumo real ("efecto del equilibrio real" de Pigou-Friedman-Patinkin).

Con una oferta monetaria constante, el alza de precios puede frenar también las inversiones. En efecto, el valor real de los fondos líquidos de financiación con que cuentan las empresas disminuye y, por tanto, se hace necesario un mayor capital circulante y superiores gastos monetarios por unidad real de inversión; en consecuencia, se hace cada vez más necesario acudir a la financiación externa. Ahora bien, como ha sido subrayado por muchos autores, el recurrir a formas de financiación externa tiene, *per se*, una influencia desfavorable sobre las inversiones de las empresas; esta influencia desfavorable se verá agravada por el hecho de que el alza de los precios aumentará el coste nominal de la financiación externa (4). Un importante efecto de la disminución de la demanda puede originarse, en el caso de una economía abierta, de una reducción de las exportaciones y de un aumento de precios a un ritmo superior al de los demás países. Otro

(4) Cf. J. S. DUESENBERY, *Business Cycles and Economics Growth*, New York, 1958, cap. V.

efecto automático de reducción de la demanda puede ser debido a la existencia de un sistema tributario progresivo. Estos son sólo unos cuantos ejemplos de los posibles efectos “automáticos” de reducción de la demanda a consecuencia del alza de precios (5). En esta situación, si los precios y los salarios no bajan (es decir, si los trabajadores y los empresarios no desisten de sus pretensiones), la producción y, por tanto, el nivel de empleo disminuirán necesariamente, al no poderse vender a mayores precios todo lo que el sistema está en condiciones de producir, sin que, por otra parte, el proceso inflacionista cese.

Estas conclusiones son válidas con independencia de la causa que haya provocado la inflación. En efecto, podemos suponer que el origen del proceso inflacionista está en un exceso de demanda y que, al elevarse los precios se elevan los salarios a través, por ejemplo, del procedimiento de la escala móvil. También en este caso, si los precios y los salarios no son flexibles, el proceso de alza de precios no se frenará por medio de una política de contracción de la demanda.

De lo expuesto se infiere una posible clasificación de los diversos procesos inflacionistas, a saber: 1) *por la causa determinante* (aumentos autónomos de precios originados por un exceso de demanda), 2) *por el mecanismo de propagación* (aumentos de precios originados por un exceso de demanda y propagados a través, por ejemplo, de un sistema de escala móvil): 3) *por las reacciones de los precios y de los salarios a una reducción de la demanda* (flexibilidad de los precios y de los salarios). De aquí se deduce que el elemento esencial con respecto a los fines de la política antiinflacionista es el modo cómo reaccionan los precios y los salarios ante una disminución de la demanda. Han sido elaborados numerosos modelos de inflación a base de la mayor o menor flexibilidad de los precios y de los salarios frente a las variaciones de la demanda (6). No es posible examinar aquí todos los posibles modelos de inflación, por lo que nos limitaremos a analizar un modelo elaborado por J. C. R. Dow (7).

(5) Cf. L. C. SCHULTZE, “Recent Inflation in the United States”, *Study Papers*, núm. 1, Joint Economic Committee, Washington D. C., 1959, pp. 22-6, y G. ACKLEY, *Macroeconomic Theory*, New York, 1961, pp. 425-426.

(6) Vid., R. TURVEY, “Some Aspects of the Theory of Inflation in a Closed Economy”, *Economic Journal*, septiembre 1961; C. L. SCHULTZE, *Op. cit.*; J. D. PITCHFORD, *A Study of Cost and Demand Inflation*, Amsterdam, 1963; A. J. HAGGER, *The Theory of Inflation-A Review*, Melbourne, 1964.

(7) Cf. J. C. R. Dow, “Analysis of the Generation of Price Inflation”, *Oxford*

Hemos elegido este modelo, no porque lo consideremos más realista que los demás, sino debido a que en él se pueden destacar muchos aspectos interesantes en el estudio de los problemas de la política antiinflacionista.

4. EL MECANISMO DE PROPAGACIÓN INFLACIONISTA DEBIDO A LA RIGIDEZ DE LOS PRECIOS Y DE LOS SALARIOS

El modelo de inflación debido a Dow está basado en los siguientes supuestos: 1) un aumento de los costes en un período (suponiendo, para simplificar, que se trata sólo de los *costes primarios*, es decir, de los constituidos por los salarios y el coste de las materias primas) elevará los precios, en la misma proporción, durante el período siguiente. Esta hipótesis implica una teoría de los precios basada en el “coste pleno”, es decir, una teoría según la cual los precios se fijan a un nivel suficiente para cubrir los costes medios por unidad más un cierto margen de beneficio. El suponer que un aumento de los costes provoca una elevación de los precios en la misma proporción implica que el margen de beneficios constituye un determinado porcentaje del coste de producción y que dicho porcentaje se mantiene constante por los vendedores; 2) un aumento de precios en un período da lugar a una elevación de salarios, en la misma proporción, en el período siguiente. (Una característica importante de este modelo es la existencia de un retardo o “lag” entre el aumento de los costes y el aumento de los precios, y viceversa. Si dicho “lag” o retardo no existiera, toda tentativa por parte de los trabajadores o empresarios de elevar de un modo continuo sus remuneraciones daría lugar a un alza de precios de carácter indefinido; por otra parte, el cese de las pretensiones de cada uno de los grupos aludidos frenaría inmediatamente todo aumento de precios. Si, por el contrario, se admite la existencia de un “lag” o retardo entre el aumento de los costes y la elevación de los precios, habrá una tasa determinada de inflación; pero el cese

Economic Papers, octubre 1956. Han elaborado modelos muy semejantes, A. J. BROWN, *The Great Inflation*, Oxford University Press, 1955; J. DUESENBERY, “The Mechanics of Inflation”, *The Review of Economics and Statistics*, mayo 1950; F. D. HOLZMAN, “Income Determination in Open Inflation”, *Ibid.*; R. TURVEY, *Art. cit.*; G. ACKLEY, “A third Approach to the Analysis and Control of Inflation”, *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*, Compendium of Papers submitted by Panelists Appearing before the Joint Economic Committee, Washington, 1955.

de las pretensiones por parte de cualquiera de los dos grupos no provocará por sí mismo el fin del proceso inflacionista) (8); 3) los costes de las materias primas no están influidos por las variaciones de los precios.

Este sencillo modelo puede ser formulado del siguiente modo: Las variaciones en los costes y en los precios vienen expresadas como relaciones entre el nivel de los costes o el de los precios en un período y el nivel de los mismos en el período precedente (por ejemplo, un aumento de precios del 5 por ciento vendrá expresado por 1,05; o en el caso de que no haya variación alguna, el valor de dicha relación será igual a 1).

Por consiguiente, si

| | | |
|-----|-----|---|
| P | $=$ | relación que expresa la variación de los precios finales; |
| M | $=$ | — — — de los costes de las materias primas; |
| W | $=$ | — — — de los salarios monetarios "per capita"; |
| Q | $=$ | — — — del producto "per capita"; |
| U | $=$ | — — — entre los beneficios y los costes del trabajo y de las materias primas; |
| a | $=$ | porcentaje del coste del trabajo con respecto al coste total; |
| b | $=$ | — de los beneficios con respecto al producto final. |

Las variables con subíndices se refieren a períodos diversos.

Con arreglo a los supuestos hechos, el aumento de los precios puede expresarse mediante la siguiente función:

$$P_{t+1} = \left[a \frac{W_t}{Q_t} + (1 - a) M_t \right] (1 + bU_t - b) \quad (1)$$

La ecuación (1) expresa que los precios aumentarán en el mismo tanto por ciento que el aumento ponderado del coste de las materias primas y del trabajo, ajustado de forma que se tengan en cuenta las variaciones en los márgenes de beneficio. Esto resulta evidente si la ecuación (1) se presenta del siguiente modo:

$$P_{t+1} = \left[\frac{W_t}{Q_t} a + (1 - a) M_t \right] (1 - b) + bU_t \left[a \frac{W_t}{Q_t} + (1 - a) M_t \right]$$

(8) Vid., L. C. SCHULTZE, *Op. cit.*, p. 27.

El primer término constituye un índice de los costes unitarios directos. En efecto, $\frac{W_b}{Q_t}$ es el índice del coste de la unidad de trabajo y M_t es el índice del coste unitario de las materias primas. Por tanto, el primer término no es otra cosa que la media aritmética ponderada de los índices del coste del trabajo y de las materias primas, siendo a y $(1 - a)$ los pesos relativos (cuyos valores son variables). La expresión $U_t \left[a \frac{W_t}{Q_t} + (1 - a)M_t \right]$ representa a su vez el índice del beneficio por unidad. En efecto, sabemos, por definición, que U_t expresa la relación entre los beneficios totales y los costes totales, es decir,

$$U_t = \frac{\text{índice de beneficios totales}}{\text{índice de costes totales}}$$

Si dividimos los dos términos de esta relación por la producción total se obtiene

$$U_t = \frac{\text{índice del beneficio por unidad}}{\text{índice del coste por unidad}}$$

En consecuencia,

$$\begin{aligned} U_t \left[a \frac{W_t}{Q_t} + (1 - a)M_t \right] &= \frac{\text{índice del beneficio por unidad}}{\text{índice del coste por unidad}} \\ &= \text{índice del coste por unidad} \\ &= \text{índice del beneficio por unidad.} \end{aligned}$$

La ecuación (1) expresa, pues, un índice que mide el aumento del índice general de precios como la media aritmética ponderada del índice del coste unitario y del índice del beneficio por unidad, siendo los pesos respectivos b $(1 - b)$ (9).

Se define:

$$W_t = P_{t-1} \cdot R_t \quad (2)$$

o sea, el aumento de salarios depende del aumento de los precios en el período precedente $\{P_{t-1}\}$. Dicho aumento de salarios puede ser mayor, menor o igual al aumento de los precios; R_t es la relación que expresa el grado

(9) Cf. A. J. HAGGER: *Op. cit.*, pp. 56-88.

en el cual el aumento de salarios compensa, en más o en menos, el aumento de los precios, indicando, por tanto, el aumento de los salarios reales. En efecto, $R_t = \frac{W_t}{P_{t-1}}$; si $R_t > 1$, los salarios aumentarán más que los precios (aumento de los salarios reales); si $R_t = 1$, los salarios aumentarán menos que los precios (disminución de los salarios reales); si $R_t = 1$, los salarios aumentarán lo mismo que los precios (invariabilidad de los salarios reales).

Sustituyendo la (2) en la (1), resulta:

$$P_{t+1} = \left[a \frac{P_{t-1}R_t}{Q_t} + (1-a)M_t \right] (1 + bU_t - b) \quad (3)$$

Se trata de una ecuación en diferencias finitas de segundo orden que puede ser resuelta atribuyendo diferentes valores a los coeficientes y a los "lags" o retardos implicados.

La ecuación (3) muestra que si los salarios continúan creciendo más de prisa que la productividad, y suponiendo, además, que los vendedores desean mantener su margen de beneficios y que los costes de las materias primas permanecen invariables, el nivel de precios continuará aumentando indefinidamente y a una tasa cada vez mayor. Es decir, $R_t > Q_t$, suponiendo que $U_t = P_t = M_t = 1$ (10). En efecto, dada la hipótesis, si se admite que los trabajadores pretenden aumentar continuamente los salarios por encima de los incrementos de la productividad, se tendrán en el curso del tiempo aumentos salariales cada vez mayores y, por tanto, los precios se elevarán de una manera creciente. Así, por ejemplo, si se supone que en un cierto período de tiempo los salarios se han elevado un 20 por ciento con arreglo a las hipótesis hechas, en el período siguiente los precios volverán a elevarse en un 20 por ciento. Los aumentos de salarios en el período siguiente serán mayores que en el período inicial, dado que, además de los aumentos de salarios por encima del aumento de la productividad, existen otros incrementos que reflejan los aumentos de los precios en el período precedente.

El mismo razonamiento es aplicable al caso en que sean los vendedores los que tratan de aumentar su margen de beneficio. En este caso es conve-

(10) Para una demostración matemática véase el artículo citado de J. C. R. Dow y el apéndice matemático a cargo de L. A. DICKS-MIREAUX.

niente suponer que los salarios crecen paralelamente con la productividad; es decir, que $U_t > 1$, suponiendo que $R_t = Q_t, P_t = M_t = 1$.

De la ecuación (3) se deduce también que si una cualquiera de las relaciones (por ejemplo, unas malas cosechas agrícolas) aumenta el nivel de los precios finales, este aumento — si se supone que los salarios continúan creciendo paralelamente a la productividad y que los márgenes de beneficio permanecen invariables — dará lugar a ulteriores aumentos de precios en períodos sucesivos. El mecanismo es, *grosso modo*, el siguiente: un aumento del nivel de precios en un cierto período hace aumentar los salarios en el período siguiente. Los empresarios reaccionan ante este aumento de salarios elevando los precios con objeto de mantener el margen de beneficio deseado. Se pone así en marcha la espiral inflacionista. Conviene poner en evidencia a este respecto que el margen de beneficio constante que, según la hipótesis hecha en el modelo, desean mantener los vendedores es el que resulta después del aumento del nivel de precios. Esta hipótesis es válida si se supone que el aumento del nivel de precios se debe a aumentos en sectores particulares (como, por ejemplo, cuando suben los precios a causa de una mala cosecha). En efecto, en este caso se puede afirmar que el margen de beneficio, después del aumento de los precios, para la mayor parte del sistema económico permanecerá invariable; pero dado el aumento sucesivo de los salarios que tiene lugar en todo el sistema económico (lo que reduce de momento el margen de beneficios deseado), el mecanismo se pone en marcha. Si el aumento de precios se debe a un exceso de demanda en todos los sectores, el margen de beneficio se elevará momentáneamente. La perpetuación del proceso está basada en la hipótesis de que este nuevo margen de beneficio se mantenga constante. Si el margen de beneficio que se desea mantener constante es el precedente al aumento de los precios, la espiral inflacionista tenderá a estabilizarse, suponiendo que la presión de la demanda (y, por tanto, el alza de los precios) da lugar a que los vendedores se acostumbren al nuevo margen de beneficios, que se convertirá así en el margen deseado.

Se puede demostrar que, salvo en el caso de que el aumento inicial sea muy grande, los precios continuarán creciendo indefinidamente, sino que en un cierto punto del tiempo tenderán a estabilizarse (11). En este caso, el aumento de los precios se detiene en cuanto se haga la hipótesis de que el coste de las materias primas no sigue la marcha de los precios. Por el

(11) Cf. el apéndice matemático del artículo citado de J. C. R. Dow.

contrario, se puede demostrar que si el coste de las materias primas varía con el nivel de los precios finales (es decir, si $M_t = P_t$, suponiendo que $U_t = 1$, $R_t = Q_t$), el aumento de los precios heredado del pasado se mantendrá continuamente a la misma tasa.

Existen, sin embargo, elementos más importantes que pueden atenuar el aumento acumulativo de los precios y parar el proceso inflacionista, tales como un aumento de salarios inferior al de la productividad o una restricción del margen de beneficio (es decir, si $R_t < Q_t$ y $U_t < 1$, el proceso inflacionista queda bloqueado). En resumen, las principales características del modelo que estamos estudiando son las siguientes:

1) Cualquier impulso inflacionista tiende a perpetuarse a la misma tasa; 2) si el impacto inflacionista tiene carácter continuo (como, por ejemplo, un aumento de salarios que exceda constantemente a la productividad) se tendrá *una tasa de aumento de los precios cada vez mayor*; 3) si por cualquier motivo se reducen los márgenes de beneficio o los salarios crecen menos que la productividad, o bien los precios de las materias primas no siguen la marcha del nivel de los precios, *el proceso de alza de los precios tenderá a pararse*.

5. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA POLÍTICA ANTIINFLACIONISTA

Del modelo anteriormente expuesto se pueden extraer algunas conclusiones para la política antiinflacionista. La primera es que, si los precios están rígidamente determinados por los costes, una política antiinflacionista de reducción de la demanda no tendrá por efecto frenar el alza de precios (cualquiera que sea el motivo que haya puesto en marcha el proceso); el único efecto de dicha política será reducir la producción y, por tanto, el nivel de empleo, en tanto que el impulso inflacionista continuará transmitiéndose en el sistema. El supuesto de la rigidez absoluta de los precios y de los salarios es, sin embargo, poco realista. Se puede más razonablemente pensar que una fuerte reducción de la demanda de bienes y servicios tenderá a disminuir los márgenes de beneficio y a frenar el aumento de los precios de las materias primas, así como una disminución de la demanda de trabajo impedirá que los salarios aumenten tan rápidamente como la productividad (es decir, una política de contracción de la demanda dará lugar a que $U_t < 1$ y $R_t < Q_t$, con $M_t = 1$), lo que — según hemos visto — llevará a la atenuación o eliminación del proceso de alza de los precios. Un mecanismo de

inflación del tipo DOW implica una teoría de la determinación de los precios basada en el “coste pleno”. No es, por otra parte, necesaria la aceptación de una rígida versión del coste pleno. En efecto, se puede admitir que los márgenes de beneficio no sean invariables, variando según las diversas condiciones del mercado. Sin embargo, dichas variaciones no son necesariamente tan amplias como la teoría marginalista ortodoxa supone y, por tanto, los precios son menos sensibles a las variaciones de la demanda que a las de los costes. Sin embargo, en tanto se admita que los salarios están determinados por los costes (en el sentido de que aumentan cuando aumenta el coste de vida), el modelo de Dow conservará su validez cognoscitiva aunque los precios vengan determinados según la lógica marginalista. En efecto, un exceso de demanda puede poner en marcha una espiral inflacionista, que puede continuar incluso cuando dicho exceso haya sido eliminado. Naturalmente, dada la flexibilidad de los precios, los márgenes de beneficio se reducirán, y, según indica el modelo de Dow, la espiral inflacionista será finalmente detenida. Por el contrario, la mera flexibilidad de los precios con el fin de lograr la estabilidad implica de una manera casi necesaria el tener que renunciar al pleno empleo. Con salarios rígidos y precios flexibles existe un conflicto entre el logro del pleno empleo y la estabilidad de los precios; según afirma Schultze (12), “a largo plazo, se verificará siempre — aunque esto también puede tener lugar a corto plazo — que la flexibilidad de los precios atenuará el proceso inflacionista”.

Sin embargo, el problema consiste en determinar cuál será el grado necesario de reducción de la demanda (con la consiguiente capacidad en exceso y paro forzoso) para alcanzar los efectos deseados. Si el grado de desempleo y de capacidad inutilizada requerido para hacer flexibles los precios y los salarios es muy elevado, la reducción de la demanda no será, ciertamente, el tipo de política antiinflacionista más conveniente. Conviene también considerar otro elemento que puede poner ulteriormente en duda la oportunidad de reducir la demanda en el caso del proceso inflacionista que estamos examinando. Hemos aceptado antes la posibilidad de que una reducción de la demanda frene el aumento de los salarios; es, sin embargo, también posible que dicha reducción provoque una disminución del producto *per capita* (dado que — según hemos visto — si $\frac{R_t}{Q_t} < 1$, el sistema tiende

(12) *Op. cit.*, p. 34.

a estabilizarse; por tanto, una política de contracción de la demanda será eficaz siempre que reduzca R_t ; si, no obstante, se reduce Q_t en la misma proporción, dicha política no tendrá ningún efecto sobre los precios). Como ha señalado Dow, refiriéndose a la experiencia británica de los últimos quince años, “una reducción de la presión de la demanda significa que la producción crece menos rápidamente que la capacidad productiva...; cuando la producción crece más despacio de lo corriente es probable que, por lo menos durante un cierto tiempo, no tenga efectos sobre el empleo, con lo que el producto *per capita* aumentará menos rápidamente de lo acostumbrado; cuando la producción tiene efecto sobre el empleo, es probable que éste sea menos que proporcional, con lo que el efecto inmediato consistirá probablemente en reducir el producto *per capita*; ... esto puede significar que una política deflacionista no tendrá un rápido efecto en frenar el aumento de los precios; en efecto, si una baja presión de la demanda puede frenar el aumento de los salarios..., reducirá al mismo tiempo el aumento del producto *per capita* (13). También la experiencia norteamericana parece indicar la posibilidad de efectos negativos sobre el nivel de precios a consecuencia de una reducción de la demanda. Según Schultze (14), una de las principales características de la economía norteamericana en el período de la postguerra ha sido el rápido cambio experimentado por la estructura de los costes, en el sentido de que la proporción de los costes fijos en los costes totales ha aumentado fuertemente. Pero — como es sabido — cuanto mayor sea la proporción de los costes fijos, tanto mayores serán las fluctuaciones en los costes totales por unidad a consecuencia de las variaciones de la producción. Por consiguiente, una reducción de la demanda provoca un considerable aumento de los costes unitarios, y, frente a situaciones como ésta — afirma Schultze — los empresarios norteamericanos “han reaccionado tratando de recuperar al menos una parte de este mayor coste a través de un aumento de precios”. Esta recuperación “prematura” de los costes fijos ha acentuado ulteriormente el aumento de precios” (15).

Si la reducción de la demanda se logra a través del empleo de los im-

(13) Cf. J. S. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-60*. Cambridge University Press, Cambridge, 1964, pp. 360-1. Acerca de la posibilidad de dicho resultado con respecto al Reino Unido, Cf., “Price Stability and Deflation”, *National Institute Economic Review*, mayo 1959, pp. 20-21, especialmente.

(14) *Op. cit.*, cap. IV.

(15) *Op. cit.*, p. 2.

puestos (como, por ejemplo, elevando los impuestos al consumo), que se transfieren más fácil y rápidamente a los precios, la posibilidad de que tengan lugar efectos negativos aumenta de un modo notable. En efecto, en el modelo que estamos considerando, un aumento de precios debido a los impuestos funciona lo mismo que en el caso que hemos analizado anteriormente de un aumento de precios “heredado” del pasado, que tiende, por tanto, a perpetuarse. Es cierto que el aumento de los impuestos reduce al mismo tiempo la demanda; pero, a corto plazo, dicha reducción puede tener — como afirma el propio Dow — efectos perturbadores o claramente negativos sobre la marcha de los precios. En consecuencia, la intervención fiscal puede acentuar el proceso de elevación de los precios y reducir al mismo tiempo la producción debido a una contracción de la demanda.

Estas consideraciones, que son aplicables a la vez al uso de los instrumentos monetarios y fiscales dentro de una política antiinflacionista, tienen mayor importancia de la que, generalmente, se les atribuye. En lo que concierne al empleo de la política monetaria, actuando a través de las inversiones, ello “implica no sólo una pérdida potencial de las mismas, sino también una menor productividad” (16). Es natural que ocurra así; si la continuación del proceso inflacionista no depende del exceso de demanda, sino del hecho de que los precios y los salarios están predominantemente determinados por los costes, el problema de la política económica consiste en lograr que los precios y salarios sean menos rígidos.

Una política antiinflacionista consistente en reducir la demanda sólo será eficaz — según hemos visto — si logra que los precios y los salarios sean flexibles, a través — por ejemplo — de una reducción del margen de beneficios. Pero esta política requiere, para ser eficaz, un elevado porcentaje de parados, con lo que el objetivo de la estabilidad de los precios está en pugna con el del pleno empleo. Por tanto, en una situación que presente las características descritas anteriormente, el problema de la inflación (siempre que se quiera mantener el pleno empleo) deberá resolverse utilizando diversas medidas políticas. Esto no significa, sin embargo, que la política fiscal y monetaria no se utilicen para regular la demanda. Como hemos dicho, una política de contracción de la demanda puede reducir el alza de

(16) Vid., R. F. KAHN, “Committee on the Working of the Monetary System”, *Principal Memoranda of Evidence*, vol. 3, H.M.S.O., Londres, 1960, p. 142, § 38.

los precios y, con mayor razón, tenemos que admitir que un exceso de demanda puede poner en marcha un proceso de alza de precios.

Cuando este aumento inicial de los precios originado por un exceso de demanda puede ser transmitido a todo el sistema a través de un mecanismo como el descrito por Dow, una política encaminada a eliminar el exceso de demanda no es suficiente para frenar la elevación de los precios. Esto no quiere decir que la política de control de la demanda no desempeñe un papel importante, sino que dicha política debe limitarse sólo a evitar la existencia de un exceso de demanda, debiendo ser, por tanto, lo más oportuna posible. La razón de ello estriba no sólo en que se corre el riesgo de que dicha política tenga un efecto perturbador o negativo cuando la fase del ciclo está cambiando, sino en que se intervenga demasiado tarde y el proceso de alza de precios se haya hecho acumulativo, en cuyo caso no puede ser frenado por medio de una contracción de la demanda, a no ser a costa de un grave desempleo y una fuerte reducción del nivel de producción.

En síntesis, podemos decir que para que una política antiinflacionista sea eficaz es necesario articularla en diversas fases. Existe una fase preventiva, en la que es importante aislar los impulsos inflacionistas para poderlos evitar. En esta fase inicial es esencial conocer si la tendencia al alza de precios se debe a un exceso de demanda o a una presión de los costes, dado que actuando sobre la causa autónoma se impide que el mecanismo de propulsión o transmisión amplíe el alza de precios. En efecto, según hemos visto, si el comienzo del proceso inflacionista se debe a un exceso de demanda, reduciéndolo inmediatamente podrá frenarse dicho proceso. Pero, una vez que el proceso inflacionista haya tomado impulso el problema esencial no consiste ya en actuar sobre la causa determinante del mismo, sino sobre el mecanismo de transmisión de la inflación.

6. CLASES DE POLÍTICA ANTIINFLACIONISTA

La política que puede ser empleada para actuar sobre el mecanismo de propagación de la inflación puede adoptar, *grosso modo*, dos formas: *a*) política de carácter general, que trata de eliminar la posibilidad de que el mecanismo descrito por Dow pueda operar; *b*) política a corto plazo, que trata simplemente de neutralizar dicho mecanismo.

La posibilidad de que el mecanismo descrito por Dow, funcione depende — como hemos visto — de la rigidez de los precios, que apenas reaccio-

nan a las variaciones de la demanda. Dentro de la política de carácter general conviene subrayar la oportunidad de acudir — con propósitos anti-inflacionistas — a políticas antimonopolísticas y, en cierto grado, que refuercen la competencia con objeto de alcanzar la flexibilidad de los precios (17). Prescindimos de examinar aquí estas medidas, ya que tienen otro alcance más importante, además de contribuir a frenar la inflación, y porque sería poco realista suponer que dicho tipo de medidas se aplicarán con la necesaria energía y decisión (18). *El problema de la rigidez de los precios y salarios sólo podría resolverse, en efecto, de un modo completo si se establecieran las condiciones de la competencia perfecta en el mercado de los productos y de los factores, comprendido el trabajo.* Ahora bien, aunque fuese posible lograr un proceso de formación de los precios con arreglo a las condiciones de la competencia perfecta, no parece plausible (ni incluso deseable) llegar a establecer un mercado de competencia perfecta para el trabajo. En consecuencia, estos tipos de intervención sólo pueden tener un alcance limitado como medio de afrontar el problema de la inflación.

Una solución más frecuentemente apuntada y que se ha comenzado a experimentar ya en ciertos países es la denominada *política de rentas*. Con este tipo de política se pretende poner bajo control el mecanismo inflacionista actuando, por una parte, sobre los salarios, de modo que éstos aumenten más o menos en línea con la productividad, y, por otra, sobre los márgenes de beneficio. (En términos del modelo utilizado, dicha política actúa, por un lado, sobre R_t en relación con Q_t y, por otro, sobre U_t .) No es nuestro objeto tratar aquí los problemas de la instrumentación de la política de rentas. Se puede, no obstante, pensar que dicha política “puede ser realizada a través del instrumento fiscal, como, por ejemplo, por medio de un impuesto sobre los beneficios excesivos o sobre los salarios que sobrepasen el aumento de la productividad; pero, aun en el caso de que esto se hiciese, el instrumento fiscal no sería más que un medio de influir en el control de los precios y salarios” (19). En consecuencia, será preferible actuar, siempre que

(17) Cf. O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, París, 1964, pp. 20-21; Cf. también R. A. MUSGRAVE, “The Optimal Mix of Stabilization Policies”, en *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*, op. cit., pp. 605-7.

(18) Cf. A. PEDONE, *Il sistema tributario e la concentrazione industriale*, Milán, 1962.

(19) Vid., R. A. MUSGRAVE, “The Optimal Mix of Stabilization Policy”, op. cit., p. 607.

ello sea posible, directamente sobre los mismos. En este sentido apunta la tendencia de los países que tratan de imponer una política de rentas. Sin embargo, en el ámbito de esta política puede decirse que existe un acuerdo general sobre el control de los aumentos de salarios (control que debe ser aceptado a través de una autodisciplina de las organizaciones sindicales de acuerdo con los responsables de la política económica), aunque no pueda decirse otro tanto sobre la oportunidad de un control detallado de los precios. Como se afirma en el informe ya citado de la O.C.D.E., “existe una amplia base de acuerdo en que un sistema comprensivo y detallado de *control de precios*, en sentido estricto, no es deseable ni factible, si se exceptúan las medidas temporales adoptadas para hacer frente a situaciones particularmente difíciles. Un sistema de control de precios, si se aplica durante un período considerable, plantea dificultades administrativas casi insuperables; tiene efectos indeseables sobre la eficiencia, e implica un grado inaceptable de interferencia en las decisiones privadas” (20). La misma O.C.D.E. advierte que si bien “el control de precios, en sentido estricto, no siempre constituye una solución permanente, esto no significa que el Gobierno se muestre indiferente o impotente en lo que se refiere al comportamiento de los precios. Por todas estas razones, se va fortaleciendo cada vez más la opinión de que una política directamente formulada en términos de beneficios y de otras categorías de rentas no salariales puede ser preferible a una de intervención directa en el proceso de formación de los precios a un nivel microeconómico (21). Ahora bien, una política de este tipo puede ser realizada sobre todo a través del empleo del instrumento fiscal. “Las discusiones sobre el mejor modo de formular y aplicar dicha política están aún poco avanzadas” (22) y tenemos, por tanto, que conformarnos con examinar las diversas propuestas que han sido hechas hasta ahora (23); éstas se limitan a

(20) Cf. O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non Wage Incomes*, *op. cit.*, p. 46.

(21) O.C.D.E., *Op. cit.*, pp. 30-34.

(22) O.C.D.E., *Op. cit.*, p. 30.

(23) Para una sucinta presentación del problema, véase el ya citado informe de la O.C.D.E. Merece también mencionarse aquí la propuesta del semanario inglés *The Economist* (28 de septiembre-20 de noviembre de 1963) consistente en cubrir las rentas percibidas bajo la forma de dividendos con un impuesto personal que variará automáticamente a medida que la masa de dividendos aumente más o menos que el aumento de salarios, con lo cual después del pago del impuesto ambos aumentos tengan lugar, aproximadamente, al mismo ritmo. El principio en que se

observar que, cualesquiera que sean los interesados por una política de este tipo, puede ser preferible tener un impuesto sobre la renta de carácter cedulaar, que distinga entre los diversos tipos de renta sobre los cuales se quiere intervenir, más bien que un impuesto personal único. De todos modos, esta clase de empleo del instrumento fiscal no es determinante a los fines de una política de control de la inflación.

La justificación de dicha política no consiste, en efecto, en proponer mecanismos que influyan en el proceso de formación de los precios, sino más bien el ofrecer una contrapartida a los trabajadores dependientes para que acepten una política salarial que se considera por sí sola suficiente para neutralizar el mecanismo inflacionista. Como señala el tantas veces citado informe de la O.C.D.E., una de las principales razones para una política de beneficios y de rentas no salariales deriva del hecho de que “consideraciones políticas y sociales sugieren la necesidad de que una política de salarios venga acompañada de una política paralela para las demás rentas, dirigida a corregir aquellas tendencias en la evolución de las diferentes clases de rentas que se consideran inaceptables o indeseables” (24).

Sin embargo, se han hecho también algunas propuestas de mecanismos fiscales dirigidos a influir directamente en el proceso de determinación de los precios; si bien estas propuestas están todavía lejos de ser satisfactorias. Así, por ejemplo, un economista de Oxford, Scott, ha propuesto (25) esta-

basa la propuesta es que la retribución por unidad de capital no debe aumentar más rápidamente que las retribuciones por unidad de trabajo.

El impuesto deberá operar de la manera siguiente: habrá de estar basado en un índice de las rentas salariales y en un índice de los dividendos. El índice de las rentas salariales deberá referirse a los ingresos por hora; el índice de dividendos habrá de referirse a un amplio número de acciones y ser elaborado de modo que indique la tasa de aumento de los dividendos (en términos unitarios, naturalmente, de forma que un aumento del capital-acciones, sin aumento de los dividendos por acción, no haga aumentar el índice). El impuesto habrá de ser igual a la diferencia entre los dos índices de cada año. Es decir, si el índice de las remuneraciones por hora respecto al año base aumenta, por ejemplo, un 3 por ciento mientras que el índice de los dividendos ha aumentado un 5 por ciento, el impuesto ascenderá al 2 por ciento, y si, por el contrario, el aumento de las remuneraciones por hora del trabajo supera al de los dividendos, deberá haber una remisión del impuesto.

(24) O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, *op. cit.*, p. 15.

(25) Cf. M. F. G. SCOTT, “A Tax on Price Increase, *The Economic Journal*, junio 1961.

blecer un impuesto sobre los beneficios de las empresas de tal modo que la parte alícuota del mismo varíe según las variaciones de los precios de la empresa de un año con respecto a otro (dicha parte alícuota deberá ser tanto mayor cuanto más aumenten los precios). Esta propuesta está basada en la opinión de que la empresa opone una débil resistencia a los aumentos de costes (sobre todo de los salarios) cuando tiene el poder de recuperarlos fácilmente a través de un aumento de precios; el mecanismo propuesto constituye — según el autor — un incentivo para la empresa en sentido de oponerse o resistir a los aumentos de costes. Ahora bien, existen, sin duda, enormes dificultades técnicas (entre otras, el tener en cuenta las variaciones de los precios empresa por empresa) para que funcione el mecanismo propuesto, las cuales tendrán que ser superadas antes de que podamos pronunciarnos sobre la eficacia de dicho mecanismo, y habrá que ver también si la explicación del proceso de elevación de los precios, que constituye la base de la propuesta, es correcta. A nuestro juicio, no es bastante persuasiva y, en todo caso, no está lo suficientemente probada.

En realidad, sabemos todavía muy poco sobre el proceso de determinación de los precios y de los salarios en los modernos sistemas económicos. Así, por ejemplo, ¿cuáles son los elementos que influyen mayormente en la dinámica de los salarios? ¿Es, acaso, uno de ellos la pasividad de los empresarios ante un aumento de salarios, al pensar — como sostiene Scott — que podrán resarcirse rápidamente del mismo a través de un aumento de precios? ¿O es la situación de la demanda? ¿O reside en el nivel de los beneficios? ¿O en la fuerza contractual de los sindicatos? (26).

Según la hipótesis que se acepte así será el mecanismo que se proponga. Si se admite, por ejemplo, que la marcha de los salarios está determinada, no por la pasividad de los empresarios, sino por la evolución de los beneficios, una política de control de los beneficios puede constituir el modo de influir en el proceso de determinación de los salarios y, por tanto, de los precios (27). Sin embargo, en el estado actual del conocimiento no parece que se pueda dar una respuesta definitiva a estos problemas, y, en consecuencia,

(26) Cf. W. G. BOWEN, *The Wage Price Issue*, Princeton, 1960.

(27) Cf. G. REHN, "The Problem of Stability: An Analysis and Some Policy Proposals", en *Wages Policies under Full Employment*, R. Turvey (Ed.), Hodge, Londres, 1952, pp. 30-57; O. ECKSTEIN y T. A. WILSON, "The Determination of Money Wages in American Industry", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1962.

la política sugerida para modificar el proceso de determinación de los precios y de los salarios carece de un sólido fundamento.

Naturalmente, también el modelo de Dow, sobre el cual hemos basado nuestro análisis no puede proporcionar sino indicaciones muy limitadas a la política que pretende modificar el proceso de formación de los precios y de los salarios con objeto de eliminar las tendencias inflacionistas en los modernos sistemas económicos. Este modelo no da ninguna explicación de las causas que han originado el proceso inflacionista; no explica por qué los salarios pueden crecer más que la productividad o el motivo de que aumenten los márgenes de beneficio. El modelo se limita a decir que *si* los precios y los salarios no responden a las variaciones de la demanda, sino a las de los costes, el hecho de que los salarios aumenten más de prisa que la productividad o de que se amplíen los márgenes de beneficio pondrá en marcha una espiral inflacionista, y, por tanto, existe en el sistema un mecanismo mediante el cual ciertos impulsos inflacionistas (que el modelo no explica, considerándolos como variables *exógenas*) tienden a transmitirse y a perpetuarse.

A pesar de estas limitaciones, el modelo de Dow puede proporcionar importantes indicaciones acerca de la inoportunidad de recurrir a la política antiinflacionista tradicional de contracción de la demanda, como asimismo orientaciones positivas sobre posibles intervenciones en tal sentido. El modelo puede ser muy útil aplicándolo a la política de neutralización del mecanismo inflacionista que hemos denominado anteriormente “de período breve”.

La primera y obvia indicación que se puede derivar del mismo se refiere a la oportunidad de alargar el intervalo temporal dentro del cual los precios, los salarios y los costes reaccionan entre sí. Cuanto más se alargue dicho intervalo, tanto menor será el ritmo de aumento de los precios. Ésta es la razón de que se alega frecuentemente en contra del mecanismo de la “escala móvil” de salarios, por medio de la cual éstos se ajustan de una manera inmediata y automática al aumento de los precios. Naturalmente, aunque no existe el mecanismo de la escala móvil, los salarios tenderán a ajustarse a los aumentos de precios; pero, si no se ha previsto un mecanismo automático, dicho ajuste vendrá retardado.

En general, todo procedimiento que alargue el intervalo después del cual los precios se ajustan a los costes o viceversa (por ejemplo, congelación temporal de salarios o bloqueo de los precios) tiene, sin duda, un positivo

efecto antiinflacionista. Estos procedimientos dilatorios no deben considerarse sólo como paliativos destinados a curar los síntomas del mal. El análisis del modelo de Dow sugiere, por el contrario, que “la cura puede ser más radical por cuanto:

- 1) una espiral costes-precios, si se bloquea, desde su comienzo, puede evitar no sólo el aumento inmediato de los precios, sino todas las repercusiones que tendrán lugar en los años sucesivos si se permite que dicha espiral se ponga en marcha;
- 2) el aumento de la productividad puede tener, *si se deja que transcurra el tiempo suficiente*, importantes efectos moderadores; cuanto más larga sea cada fase de la espiral inflacionista, tanto mayor será la posibilidad de que dicha espiral venga neutralizada por la reducción de los costes que acompaña a los aumentos de productividad” (28).

Es, naturalmente, posible pensar en el empleo de una política de compensación para alcanzar estos fines dilatorios. Así, por ejemplo, en Italia se ha hablado recientemente de un procedimiento gracias al cual todo aumento de la indemnización por contingencias debidas a un salto en la escala móvil debe estar a cargo del Estado por medio de una reducción de las cargas sociales pagadas por los empresarios (29). Esto no significa que dicho procedimiento fuese más o menos oportuno en el momento en que fue propuesto; se trata sólo de poner de relieve la existencia de un procedimiento que puede merecer la pena estudiarlo con mayor atención. Como mera hipótesis se puede pensar en su adopción temporal (por ejemplo, durante un año, transcurrido el cual las cargas sociales volverían a recaer sobre las empresas). Este período de “pausa” puede permitir, por una parte, interrumpir la espiral precios-salarios y, por otra, dejar tiempo a los empresarios para llevar a cabo una reorganización de sus empresas y obtener aquellos aumentos de productividad que permiten absorber, sin alzas de precios, los aumentos de salarios de cuyo vencimiento temporal la entidad es concedora. Las consecuencias sobre la demanda y sobre la distribución (aumento de los beneficios) pueden ser corregidos — si se estima oportuno — a través, por ejem-

(28) Cf. J. C. R. DOW, “Analysis of the Generation of Price Inflation”, *op. cit.*, p. 296.

(29) Vid., FRANCO ROMANI, “Tipi di inflazioni e politica fiscale”, *Moneta e Credito*, núm. 70, junio de 1965, p. 246.

plo, de un aumento del impuesto personal sobre la renta, lo que tendrá, probablemente, escasos efectos (o, por lo menos, efectos muy retardados) sobre los precios.

De una manera más general, del modelo de Dow se pueden extraer indicaciones útiles sobre las relaciones entre los impuestos directos e indirectos, dentro del ámbito de las manipulaciones financieras (30). Los impuestos directos no se transfieren, generalmente, a los precios, en tanto que sí sucede con los impuestos indirectos; pero esta distinción no es esencial, dado que, a nuestro objeto, lo que importa es distinguir los impuestos cuya repercusión sobre los precios es inmediata de aquellos otros que no tienen esta propiedad; esta distinción es importante en el modelo de Dow — según hemos visto —, puesto que cuando los efectos sobre los precios vienen retardados, o presentan un “lag”, la tendencia acumulativa al alza de precios es más moderada.

El modelo de Dow puede ser fácilmente ampliado, añadiendo como elemento que determina los precios (junto a los costes de trabajo, el coste de las materias primas y los márgenes de beneficio), los impuestos indirectos (en los cuales pueden incluirse las cuotas de la seguridad social). En este caso, un aumento de salarios (ya sea *autónomo* o *inducido* del aumento de precios habido en el período precedente) puede ser neutralizado, en lo que concierne a las alzas sucesivas de precios previstas en el modelo, mediante una reducción de los impuestos indirectos. Esta reducción aumenta evidentemente la demanda potencial. Si se espera que este aumento de la demanda puede elevar los precios, podrá eliminarse, a su vez, con una subida simultánea de los impuestos directos (31). Una política consistente en una simple reducción de los impuestos indirectos sin un aumento simultáneo de los impuestos directos es sólo concebible en aquellas situaciones en que haya tenido lugar — dentro del mecanismo inflacionista del tipo de Dow — una caída demasiado grande de la demanda, que provoque una recesión, sin que, por otra parte, el proceso de alza de precios resulte completamente frenado.

Naturalmente, no es posible contar de una manera permanente con

(30) FRANCO ROMANI, *Op. cit.*, p. 247.

(31) Cf. B. HANSEN, “Fiscal Policy and Wage Policy”, en *International Economic Papers*, núm. 1, I.E.A., Londres, 1951, *Vid.*, del mismo autor, *The Economic Theory of Fiscal Policy*, Londres, 1958. Para un examen de la propuesta de B. Hansen, véase F. CAFFÉ, “*Instanze salariali e stabilità monetaria*”, *L'Industria*, 1957, páginas 341-343.

una maniobra de este tipo, sobre todo porque no se puede pensar en una continua reducción de los impuestos indirectos (32), y en un correspondiente aumento constante de los impuestos directos (con los consiguientes desincentivos); sin embargo — según hemos visto —, una política temporal de este tipo puede tener efectos positivos en su propósito de frenar un proceso inflacionista.

7. INFLACIÓN PROVOCADA POR UN CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA

Las consideraciones hasta ahora expuestas se basan en un modelo en el cual los precios y los salarios están principalmente determinados por los costes, siendo, por tanto, escasamente sensibles a las variaciones de la demanda, tanto en sentido positivo como negativo. Si se admite, por el contrario, que los precios y salarios son menos rígidos a los aumentos de la demanda que a su disminución, podemos obtener un modelo de inflación en el cual, si tienen lugar modificaciones en la composición de la demanda, los precios aumentarán aunque la demanda global *no sea excesiva* ni haya habido *un aumento autónomo* de los costes.

El exponente más destacado de esta teoría ha sido Schultze. “En el moderno sistema económico norteamericano — afirma —, los precios y los salarios son más sensibles a los aumentos de la demanda que a su disminución. Por consiguiente, una rápida variación en la composición de la demanda dará lugar a un aumento general de los precios, sin que exista un desarrollo excesivo del nivel total de la demanda ni un incremento autónomo de los salarios. Los precios aumentarán en aquellos sectores económicos donde la demanda crezca rápidamente y disminuirán menos, o nada, en aquellos otros sectores donde la demanda está disminuyendo. Cuando la composición de la demanda cambia rápidamente, los precios de los bienes semielaborados tienden a aumentar por término medio, debido al hecho de que el mayor precio de los bienes intermedios y materias primas, para los cuales existe una demanda elevada, no viene compensado por una disminución del precio de aquellos otros bienes para los cuales existe una oferta en exceso. Los aumentos de salarios en la mayor parte de la industria tienden a equipararse a los aumentos concedidos en las industrias en rápida expansión.

(32) Cf. J. D. PITCHFORD, *Op. cit.*, pp. 117-118.

Por consiguiente, también aquellas industrias que ven disminuir la demanda experimentan aumentos de costes. Esto intensifica el aumento general de los precios, por lo menos en aquellos casos en que el aumento de los costes se traduce rápidamente en un aumento de precios. La inflación resultante no puede ser explicada, ni en términos de una demanda total excesiva, ni como una consecuencia de un aumento autónomo de los costes. Su origen se encuentra en un exceso de demanda en ciertos sectores que se transmite al resto del sistema económico a través del mecanismo de los costes" (33).

Las implicaciones para la política antiinflacionista de esta interpretación son evidentes. *Una vez que se llega a la conclusión de que la política general de restricción de la demanda no es la más indicada para frenar un aumento de los precios no originados por un exceso de la demanda total, el efecto de una política general de reducción de la demanda será disminuir la producción y el nivel de empleo, sin lograr frenar el aumento de precios.* La posibilidad de este resultado será todavía mayor si, a consecuencia de un aumento de la presión fiscal con propósitos antiinflacionistas, los contribuyentes reducen su demanda preferentemente hacia los bienes producidos por los sectores estancados, dejando más o menos invariable la demanda hacia los bienes de los sectores en expansión. Pudiera pensarse en intervenciones para contraer la demanda con efectos contraproducentes. Así, por ejemplo, en una situación inflacionista en que el alza de precios se deba a un exceso de demanda en determinado sector (v. gr., en el de los productos agrícolas) y en el que el proceso inflacionista se atribuya a un exceso de la demanda global, los responsables de la política económica pueden pensar (sobre todo, si no se dispone de un eficiente sistema general tributario, basado, por ejemplo, en un impuesto progresivo sobre la renta) intervenir en los sectores que producen bienes de gran consumo (por ejemplo, automóviles y aparatos electrodomésticos) como un medio general de reducir la demanda. Pero si estos sectores carecen de un exceso de demanda, se obtendrá el efecto de desviar la demanda hacia aquellos sectores donde ya existe un exceso de la misma; es decir, utilizando el mismo ejemplo, se comprarán menos automóviles y aparatos electrodomésticos y más productos agrícolas, acentuándose así el alza de precios y provocando al mismo tiempo desempleo en los sectores afectados.

Es evidente que, en este caso, la mejor solución para frenar el proceso

(33) Vid., L. C. SCHULTZE, *Op. cit.*, pp. 1-2.

de alza de precios es el empleo selectivo del instrumento fiscal para detener la demanda en aquellos sectores donde ésta sea excesiva y para expansionarla en aquellos otros donde esté disminuyendo. No es posible, sin embargo, analizar aquí el complicado problema del uso selectivo del instrumento fiscal, dado que ello implicaría un alargamiento excesivo del discurso al tener que estudiar todo el funcionamiento de una economía de mercado.

Este tipo de inflación originada por un cambio en la composición de la demanda no es más que una manifestación del proceso de asignación de los recursos en una economía en expansión. En este caso, el instrumento fiscal, utilizado en un sentido selectivo, si bien puede frenar las tendencias inflacionistas, puede también constituir un grave obstáculo para el proceso de asignación de los recursos productivos. Es cierto que este tipo de política antiinflacionista es siempre preferible a una política de restricción general de la demanda; sin embargo, se puede también pensar en un tipo de política económica que favorezca el proceso de asignación de los recursos en la dirección deseada, evitando las fricciones a corto plazo mediante intervenciones directas (por ejemplo, a través de la programación). Un simple programa o plan que se limite a prever los estrangulamientos provocados por los recursos puede atenuar el tipo de impulsos inflacionistas que estamos examinando. Si la previsión viene acompañada de medidas concretas — como, por ejemplo, intervenciones que aumenten la movilidad de la mano de obra desde un sector decadente hacia otro en expansión — la posibilidad de éxito de dicha política se hará evidente. En este caso, la política fiscal desempeña el papel puramente auxiliar de intervenir en el supuesto de que la política económica de tipo más general no tenga éxito o esté equivocada.

8. CONSIDERACIONES FINALES

Los puntos esenciales que parecen deducirse del análisis precedente son los siguientes:

1) Existen condiciones inflacionistas en que una política de contracción de la demanda reduce el nivel de empleo y de producción sin lograr frenar el alza de precios, o bien frenándolo sólo a costa de un volumen elevado de paro y de capacidad productiva ociosa. Las condiciones inflacionistas de este tipo (cualquiera que sea el impulso inicial) se manifiestan en sistemas económicos en los cuales los precios y los salarios son los elementos predominantes

de los costes (siendo ambos representativos del coste de vida) y en los cuales dichas condiciones responden escasamente a las de la demanda.

2) En consecuencia, en este tipo de inflación no se puede contar mucho, una vez que el proceso ha tomado impulso, con el empleo de las medidas tradicionales de política monetaria y fiscal para reducir la demanda. Una política antiinflacionista de control de la demanda puede, sin embargo, ser útil si se la utiliza oportunamente para impedir que un exceso de demanda dé lugar a un proceso inflacionista de carácter acumulativo, ya no controlable a través de una contracción de la demanda.

3) En todo caso, las medidas monetarias y fiscales pueden ser empleadas como instrumentos auxiliares de otras medidas antiinflacionistas, como, por ejemplo, de una política general de rentas.

4) Un posible empleo autónomo de las medidas fiscales puede ser el aumento de los impuestos directos acompañado de una reducción simultánea de los impuestos indirectos. No obstante, esta maniobra financiera no puede tener más que un alcance limitado.

5) Existe también la posibilidad de presiones inflacionistas debidas a rápidas modificaciones de la demanda, pudiéndose utilizar, en estos casos, el instrumento fiscal selectivamente. Este empleo de la política fiscal con propósitos antiinflacionistas tiene el grave defecto de obstaculizar el proceso de asignación de los recursos; una política diferente (como, por ejemplo, una política de programación) puede también alcanzar mejor el objetivo de la estabilidad de los precios.

6) En conjunto, la investigación induce a ser más bien escéptico respecto a la importancia de la política fiscal como instrumento principal para mantener la estabilidad del sistema económico.

Como señala Dow como conclusión a su examen de la política económica británica en la posguerra, dentro de la estrategia de la política económica "la programación económica y la política de rentas deben desempeñar un papel importante; la política fiscal y la política monetaria, si bien son todavía importantes, no deben continuar siendo los únicos instrumentos de dirección del sistema económico" (34).

(34) Cf. J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy, 1945-1960*, *op. cit.*, p. 403.

3) *Palabras finales por el Presidente perpetuo de la Corporación*

La temática escogida por nuestro recipiendario como base de su Discurso de ingreso es sugerente y oportuna. Sugerente, porque se presta maravillosamente a la disquisición; y oportuna, porque surge en momentos en que el desarrollo y sus implicaciones constituyen el “leitmotiv” de la problemática económica de nuestro tiempo.

El Dr. Figueroa comienza señalándonos los tipos principales de inflación partiendo del tradicional basado en el exceso de la demanda, al que une el de costes, principalmente, siguiendo con ello a distintos autores, en especial a Schultze, Weintraub, Haberler y Means, entre otros; sin olvidar otras manifestaciones inflacionarias tales como la “solapada” y la “estructural”, de las que da constancia.

El proceso inflacionista — nos dice — “puede ser provocado no sólo por el conjunto de compradores que tratan de adquirir más del 100 por ciento de los bienes y servicios disponibles, sino también por parte de los productores que pretenden obtener participaciones o cuotas en la distribución de la renta nacional que, en conjunto, superan el 100 por ciento del valor de todos los bienes y servicios vendidos”. Y es con singular circunspección que nos señala acto seguido las dificultades inherentes al descubrimiento específico de las causas originarias de una situación inflacionista a la que pueden colaborar de consuno, y de hecho colaboran, tanto los excesos de demanda como la presión de los costes. Este hecho ineluctable le permite calificar de intrascendente el conocimiento específico del primer impulso motivador a efectos de una política antiinflacionista, no sin dejar constancia de la utilidad de tal conocimiento a fin de adoptar las correspondientes medidas políticas de corrección.

Tras un concienzudo estudio de las distintas causas determinantes del exceso de la demanda y del incremento de los costes, con sus respectivas interrelaciones, reflejos y consecuencias, establece una denominada posible clasificación de los diversos procesos inflacionistas en base a: 1) La causa determinante; 2) El mecanismo de propagación; 3) Las reacciones de los precios y los salarios a una reducción de la demanda; estableciendo la deducción de que el elemento esencial con respecto a los fines de la política anti-

inflacionista radica en el modo de reaccionar los precios y los salarios ante una disminución de la demanda.

Ya planteada en toda su integridad la problemática del tema, nuestro recipiendario centra su tesis en el estudio de un modelo elaborado por J. C. R. Dow en base a tres supuestos, que formula del siguiente modo: "Las variaciones en los costes y en los precios vienen expresadas como relaciones entre el nivel de los costes o el de los precios en un período y el nivel de los mismos en el período precedente", pasando acto seguido a la correspondiente demostración matemática, con la que establece, como principales, las siguientes características: 1.^a Cualquier impulso inflacionista tiende a perpetuarse a la misma tasa; 2.^a Si el impacto inflacionista tiene carácter continuo, se tendrá una tasa de aumento de los precios cada vez mayor; 3.^a Si por cualquier motivo se reducen los márgenes de beneficio, o los salarios crecen menos que la productividad, o bien los precios de las materias primas no siguen la marcha del nivel de precios, el proceso de alza de los precios tenderá a pararse; lo que le permite extraer determinadas conclusiones y delimitar una política antiinflacionista, previo el estudio casi exhaustivo de causas y efectos, indispensable para el logro de los resultados apetecidos, que el Dr. Figueroa establece agudamente a modo de conclusiones.

El Discurso de nuestro recipiendario puede calificarse de eminentemente académico por su desarrollo teórico dentro del amplio campo de la macroeconomía, en el que el Dr. Figueroa ha demostrado cumplidamente su extraordinaria preparación, que tuvo muy presente la Academia al llamarle a su seno.

Nuestra sincera felicitación por el brillante estudio de los procesos inflacionistas y de la política antiinflacionista realizado por nuestro nuevo compañero de Corporación. No por ello ha dejado de dar pinceladas importantes en lo que a la práctica se refiere, con lo que su Discurso ha quedado completado abarcando ambos campos, en cumplimiento de uno de los fines del instituto de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, en nombre de la cual le damos cordialmente la bienvenida.

LO VIVO Y LO MUERTO EN LA IDEA MARXISTA

Recepción del Académico correspondiente electo. EXCMO. SR. DR. DON JOSÉ MARÍA MARTÍNEZ VAL, en sesión solemne celebrada el 21 febrero de 1969.

1) *Presentación por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle*

De nuevo en el presente Curso, La Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras abre sus brazos para recibir a un miembro Correspondiente, cuya personalidad se ha destacado singularmente en el cultivo de las ciencias de su instituto: el Excmo. Sr. Dr. don José María Martínez Val, doctor en Derecho y en Filosofía y Letras, Catedrático numerario de Legislación Mercantil y Economía Política en Escuelas de Comercio y de Geografía e Historia de Institutos.

Su tesis Doctoral en Derecho, intitulada “La eutelegenesia y su tratamiento penal”, mereció la calificación de sobresaliente “cum laude”, y en Filosofía y Letras, por su tesis sobre “Los métodos de la Geopolítica”, el premio extraordinario de fin de Carrera.

Ocupó la dirección de la Escuela de Comercio de Ciudad Real desde 1955 hasta 1968, en que fue nombrado Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento de Lérida, en cuyo momento ostentaba asimismo el decanato del Ilustre Colegio de Abogados de aquella ciudad.

Miembro del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, ocupa desde su fundación en 1945, la dirección del Instituto de Estudios Manchegos; simultáneamente, ha sido consejero- vocal y Consejero de la Comisión ejecutiva del Patronato “José María Quadrado” y Jefe Nacional de Misiones Pedagógicas del Instituto “San José de Calasanz”.

Como complemento de las actividades docentes de nuestro recipiendario, su dedicación investigadora le llevó a la dirección de la Revista “Foro Man-

chego”, del Ilustre Colegio de Abogados de Ciudad Real y a colaborar asiduamente en revistas económicas y jurídicas de tanta prestancia como “Impuestos de la Hacienda Pública”, “General de Legislación y Jurisprudencia”, “Anuario de Derecho Penal”, de Madrid; “Revista Jurídica de Cataluña”, de Barcelona, “Revista General de Derecho”, de Valencia, y “Foro Canario”, de Las Palmas, entre otras de no menor importancia.

En la esfera pública, ha desempeñado, entre otros, los cargos de Director del Instituto Nacional de Enseñanza Media, de Ciudad Real, vocal del Tribunal Contencioso-Administrativo, y Magistrado suplente de la Audiencia de Ciudad Real.

Publicista de enjundia, además de un gran número de artículos sobre distintas temáticas económicas y jurídicas, y comentarios a obras jurídicas y jurídico-económicas, es autor, entre otras de no menor interés, de las siguientes obras: “La eutelegenesia y su tratamiento penal”, ya mencionada anteriormente; “El abogado, alma y figura de la toga”, “Geografía descriptiva universal” y “Geografía humana”; “La jurisprudencia penal”, “Los tipos del delito de quiebra”, “Apropiación de fondos o apropiación indebida”, “El principio ‘in dubio pro reo’”, “Manual de Derecho y Economía Política”, etc.

Está en posesión, entre otras condecoraciones, de las Encomiendas de la Orden de Alfonso X el Sabio, de la Orden Imperial del Yugo y de las Flechas y de la Orden de San Raimundo de Peñafort, Cruz de Caballero de la Orden de Cisneros, Medalla de Oro de las Escuelas de Comercio, etcétera.

Por último cabe destacar su nombramiento de hijo adoptivo de Valdepeñas, Villanueva de San Carlos y Los Pozuelos de Calatrava, todos ellos de la Provincia de Ciudad Real.

He aquí, pues, a grandes rasgos, lo más destacado de la vida científica del Excmo. Sr. Dr. don José María Martínez Val a quien concedemos la palabra para dar lectura a su Discurso de Ingreso, intitulado “Lo vivo y lo muerto en la idea marxista”.

2) *Discurso del recipiendario*

PLANTEAMIENTO GENERAL

El marxismo es el gran fenómeno político, social y económico contemporáneo. Hace menos de 100 años que murió Carlos Marx, en 1883. Pero nos encontramos con que a muy poca distancia de su muerte, prácticamente a lo que puede decirse que consiste una generación histórica, 34 años, en 1917 triunfa en la vieja Rusia zarista, la primera revolución que se encarama a las páginas de la historia con el signo del marxismo militante y revolucionario. No puede negarse que este triunfo político inicial a tan poca distancia de la muerte del creador de un movimiento obrerista, significa algo realmente excepcional. No podemos olvidar que ya a fines del siglo XIX y en los comienzos del siglo XX, los medios de difusión social estaban muy extendidos y que en consecuencia esta doctrina del marxismo ha podido beneficiarse en tan poco tiempo de toda la potencialidad que estos medios, la imprenta y la radio, ya por entonces, pusieron en sus manos.

Pero el hecho ahí está y, efectivamente, no podemos negarlo porque no ha sido sólo su triunfo inicial el que ha plantado sus tiendas en pleno campo de la historia contemporánea, sino que lo han sido otros muchos acontecimientos del mismo signo. El marxismo nació con crisis interna. En 1848, cuando Marx y Engels ponen en circulación su manifiesto comunista, hay ya en los países occidentales y europeos algunos tipos de socialismo más o menos utópico que pugnan por abrirse paso entre las masas trabajadoras.

Hasta 1867 no publica Carlos Marx la primera parte de su obra fundamental: "El Capital". Las otras dos partes de la obra, no se publican hasta después de muerto Marx, un libro en 1885 y otro en 1894.

Como podemos apreciar por todas estas fechas, el proceso de apertura de esta doctrina entre las masas trabajadoras, hasta llegar a su triunfo inicial, ha sido rapidísimo.

El marxismo, sin embargo, nació con crisis interna, pero ahí está ante nosotros potente y extenso por el ancho mundo.

No debemos olvidar que régimen político marxista está hoy, en los días iniciales de 1969, imperando en 35 millones y medio de Km² que representan el 26,9 por ciento de la extensión territorial habitable y que

sobre esa extensión hay 1.193 millones de personas, de los 3.470 millones de habitantes del mundo, lo que representa el 34,4 por ciento de la población total, que está regida por unos Gobiernos que obedecen a la doctrina marxista.

La U.R.S.S., Albania, Alemania Oriental, Bulgaria, Corea del Norte, Checoslovaquia, China comunista, Guinea, Hungría, Mongolia, Polonia, Rumania, Vietnam del Norte, Yugoslavia y Cuba, son ese conjunto de 15 países, diseminados por todo el mundo, en que el marxismo significa no sólo un sistema económico de explotación de sus recursos sino además el régimen político dominante.

De una parte tenemos, pues, esta realidad histórica y política. De otra, doctrinalmente hablando, es cierto lo que afirma Schumpeter: "que la estructura general de «El Capital», en parte inacabada y en parte destruida por certeros ataques, sigue irguiendo aún ante nosotros su ingente silueta". El marxismo, como hemos dicho, nació entre crisis internas. Tuvo, en primer lugar, la animadversión u oposición de algunos de los demás movimientos socialistas que le habían precedido. Fue pugnaz y violenta la oposición que también le hicieron de una parte Proudhon y de otra Bakunin. Son verdaderamente notables en la historia de los movimientos sociales y de la economía política las tensiones violentísimas a que llegaron estos dos líderes del obrerista de fines del siglo XIX contra Carlos Marx.

Y, sin embargo, de esta crisis interna dentro de los varios socialismos advertimos esa realidad. Hay pues una antinomia, una contradicción entre la forma de nacer y divulgarse el marxismo, entre debilidades, entre oposiciones, y esa situación actual, en gran parte triunfante en otras regiones y naciones del mundo a que hemos aludido anteriormente.

Quizá la explicación primera que pueda darse al hecho es que el socialismo marxista tiene un doble ingrediente que le ha hecho verdaderamente atractivo para las masas.

De un lado tenemos el intento marxista de dar a su construcción una arquitectura científica, saliendo de los utopismos anteriores a Marx. El cientifismo, que ha venido siendo algo así como la superstición desde mediados del siglo XIX y que ha adquirido cada vez mayor fuerza con motivo de las aplicaciones técnicas que han producido tantas mejoras en la vida humana, llevado a las doctrinas económicas y a las tendencias sociales por el marxismo, explica en buena parte la atracción que ha ejercido sobre las masas. Se les ha dado, a través de la doctrina marxista, y por medio de la

famosa dialéctica hegeliana, la impresión de que había un proceso científicamente demostrable hacia las metas que Marx puso como último objetivo del desarrollo, que históricamente intentó explicar y que económicamente podía también establecer.

De otro lado el socialismo marxista es, como se ha dicho tantas veces, algo así como una verdadera religión, que al erradicar todas las demás religiones como mera superstición o sentimentalismo, viene no obstante, a ponerse en el centro mismo de las preocupaciones de los hombres concretos, para ocupar en ellos ese punto verdaderamente radical, que en el sentido de originario, tiene siempre en la vida humana, el sentimiento. El marxismo quiere borrar del alma humana la religión, que para él, como definió años después Lenin, es el opio del pueblo. Pero el marxismo es una verdadera religión que anuncia, según ha dicho uno de sus expositores más lúcidos, el paraíso para más acá de la muerte.

Esta religión marxista viene a ser también una religión mesiánica, redentora. Pero no se basa su redención en una escatología, en una teología del más allá, en una vida de esperanza trascendente, sino que se ofrece dentro de una ideología materialista para acá y para ahora, es decir, para dentro de esta vida, adornándola además, según hemos dicho, a través del cientifismo como perfectamente posible.

Este sentido redentor materialista y social que tiene el marxismo es lo que ha llamado a las fuerzas obreras en tantos sitios, lo que ha atraído a unas minorías audaces, lo que ha hecho que, igual que en la religión mahometana, se proclame y se practique una especie de guerra santa, sin santidad y sin Dios, para lograr y cubrir los objetivos a que hemos antes aludido.

Hay quien cree, como el ya citado Schumpeter, que este aspecto es lo menos importante del marxismo. Yo creo, por el contrario, que esto es lo más importante. Schumpeter tiene la visión sólo de economista. Le preocupa únicamente el planteamiento de teoría y el complejo de política económica que hacen Carlos Marx y los marxistas, pero no tiene visión de político ni de historiador. Y precisamente estos aspectos, de cara a la acción política y de cara a la historia que se crea en cada momento, son los que quedan como los elementos más firmes del marxismo. *Es lo que tiene de política, lo que tiene de teoría económica lo que sigue manteniéndose vigente.* A probar esto es a lo que vamos a dedicar este discurso. *Pretendemos, ni más ni menos, aunque en breve síntesis, demostrar la idea o criterio de que lo muerto en el marxismo es la teoría económica y que lo vivo es una*

determinada doctrina y una determinada forma de actuación del pensamiento político.

EL NACIMIENTO DEL MARXISMO

Para comprender el marxismo hay que verlo sobre el horizonte tanto real como doctrinal que tenía Carlos Marx ante la vista, cuando nació su doctrina y escribió su "Manifiesto", "El Capital" y las demás obras.

El horizonte industrial que Marx tenía en su presencia era el de la Inglaterra de principios del siglo XIX, directa heredera de la transformación maquinista y de la iniciación de la gran industria que había comenzado en los últimos años del siglo XVIII. Maquinismo naciente e industrialismo naciente, éste es el horizonte real que Marx tiene ante su consideración, aquel al que aplica el bisturí de su análisis y aquel al que intenta preverlo en su desarrollo posterior y las consecuencias que el mismo habría de tener en relación con las clases obreras, con la masa del proletariado que traen las nuevas industrias desde el campo a las ciudades inglesas.

Es real el hecho de que en el tiempo anterior a Marx, en el tiempo en que Marx vive y hasta el nuestro, se produce un fuerte tirón, una poderosa atracción desde las ciudades donde se ubican las industrias, hacia el campo, que poco a poco se va despoblando. La concentración urbana, la concentración industrial y la concentración del poder económico en muy pocas manos, son tres hechos innegables. Sobre estos hechos es sobre los que Carlos Marx hace sus análisis.

Desde el punto de vista de la doctrina, debe tenerse en cuenta que los precedentes de Carlos Marx no son los socialismos utópicos. Considerarlo así sería un error. Marx no quiso saber nada de ellos. Buscaba, según ya hemos dicho, una base científica para el nuevo socialismo. El marxismo tendría un socialismo científico o no sería nada.

Es muy exacta la consideración o juicio crítico que hace Gotmary acerca del marxismo: "Los datos que estudió Marx fueron, sobre todo, los del industrialismo británico, pero interpretados con una dialéctica completamente alemana y completamente hebrea también, pues estos dos restos étnicos son los que caracterizan en alto grado la obra de Carlos Marx."

Pero hasta en esto nos encontramos también con contradicciones valorativas. Porque podemos señalar que G. Richard, ha escrito que se intenta inútilmente hallar en Marx una idea que no haya sido expuesta antes con igual claridad y más fuerza por escritores del período llamado utópico.

Mientras que Bechaux dice que no hubiera nacido nunca el socialismo científico de no ser Carlos Marx.

Sea como fuere, parece cierto y ahí están los hechos objetivos que de un lado estaba ante Marx la nueva industria inglesa, el capitalismo naciente; y de otro lado, como instrumento de elaboración de sus análisis y de exposición de su doctrina, la filosofía de Hegel, la famosa dialéctica hegeliana, con sus juegos de tesis, antítesis y síntesis, de la que ha nacido la dialéctica marxista, que sigue aplicándose sin ninguna excepción, como procedimiento lógico y como arma de propaganda, como medio de exposición y como procedimiento o forma de previsión de futuro, hasta nuestros propios días.

Así es como nace el marxismo, aunque naturalmente con unos antecedentes perfectamente conocidos. Pero conviene que aclaremos y matemos más, bastante más. Porque los antecedentes de Carlos Marx, son antecedentes de mera teoría económica, pero no de aquellos que orientan, según ya hemos adelantado, su valor o su vigencia actual, es decir, el aspecto político.

En efecto, se ha dicho, y parece que es idea que deba compartirse, que fue a través del economista inglés, Ricardo, cómo Marx aprendió a teorizar económicamente. Ricardo fue un auténtico maestro de Carlos Marx y este mismo lo reconoció así en buena parte.

Hay además autores ingleses que entre 1800 y 1840 desarrollan, con todos los defectos de planteamiento o de resolución que se quieran, la teoría del valor trabajo, que tanta importancia ha de tener, prácticamente como clave de toda su doctrina, en la doctrina económica de Carlos Marx.

Y tampoco debe olvidarse, como nos ha hecho recordar Schumpeter, que Marx debe a Quesnay, su fundamental concepción del proceso económico como un todo, idea verdaderamente importante en la teoría marxista, y que como se ve, deja de ser original de Carlos Marx.

Por ello, quizá, Gonnard ha escrito que parece Carlos Marx un copilador o arreglador de ideas tomadas de otros.

De otra parte, cabe señalar en Carlos Marx la actitud historicista. Pero ésta es la que también existía en Alemania. Su concepción dinámica de la economía, más como un proceso que como un "status" me parece que es una generalización y una universalización del principio historicista que con carácter general se estaba abriendo paso en la Alemania de su tiempo. No nos debe extrañar esto por la formación universitaria alemana que Carlos Marx tuvo en su juventud. Hegelianismo, en cuanto dialéctica e histori-

cismo su concepción dinámica de la economía, más como proceso que como status, es una generalización y una universalización del principio historicista que se abría paso en aquella época, en su Alemania natal.

Si nos hemos detenido en todos estos detalles acerca del nacimiento del marxismo, es porque creemos que traduciéndolos y valorándolos debidamente es como podemos llegar a comprender el porqué, desde un punto de vista doctrinal o teórico, tiene el marxismo evidentes fallos, que ya están reconociendo los propios marxistas y las escuelas neo-marxistas. Porque ocurre que también desde el punto de vista teórico hay ganga muerta, periclitada, inservible, en las formalizaciones económicas del marxismo.

Esto tenía forzosamente que ocurrir, porque Carlos Marx en su obra fundamental lo que hace es un análisis de la realidad incipientemente industrial e incipientemente capitalista que tiene ante su vista. Lo que no tenía era una elaboración histórica, diríamos que de morfología de la economía desde el punto de vista histórico, adecuada para poder extraer unas consecuencias de validez general.

Es decir, que creemos que el hecho de haber aplicado un determinado tipo de lógica y un prejuicio historicista a una realidad muy concreta es lo que ha impedido a Carlos Marx, como hubiera impedido a cualquier otro investigador o doctrinario, llegar a formalizaciones de validez general.

Ha sido también un alemán, Walter Eucken, quien ha desvelado en una obra reciente, lo que él ha llamado prejuicio historicista, señalándolo a la vez como una rémora para la comprensión o el conocimiento de la economía real del pasado o del presente. En efecto, este economista, siguiendo la doctrina o criterio de Rustow, es quien ha dicho que el fracaso de los intentos de comprensión de las economías de otros tiempos pasados, no es culpa de los historiadores, sino de los economistas, que no debieron suministrar construcciones ajenas a la historia, como grado y estilo, sino un sistema morfológico logrado a base de la realidad histórica. Mediante leyes el historiador económico lograría el conocimiento de la estructura ordenadora concreta de la economía.

Para estos autores, es preciso estar equipados con el doble instrumento conceptual de la morfología histórica y de las afirmaciones teóricas. Es entonces cuando hay que volver a las soluciones de hecho histórico concretas. A Carlos Marx le faltó, naturalmente, saber cómo iban a ser las situaciones de hecho histórico concretas de la vida económica de los países del occidente europeo, por ejemplo en nuestros propios días. O lo mismo en los Estados

Unidos. Por ello los análisis que hizo y las aplicaciones de sus esquemas teóricos a los mismos, sobre la Inglaterra del siglo XIX, tan distinta a la Inglaterra, la Alemania Occidental, o los Estados Unidos actuales, en una fase que pudiéramos llamar a efectos puramente teóricos, supercapitalista, ya no son válidos y ello explica el conjunto de errores de previsión y el conjunto de errores de táctica en que en la actualidad está ahora cayendo el marxismo, que intenta mantener aquella forma de análisis y aquella tendencia que Carlos Marx puso en boga en su tiempo y que ven cómo se desmoronan ante la realidad presente. Porque, como veremos más adelante, las más famosas leyes económicas o de previsibilidad que señaló Carlos Marx, han entrado en una dura crisis, que no parece superable. Y ello es, insistimos, porque sus afirmaciones teóricas, los esquemas de teoría económica, que Carlos Marx aplicó a la morfología de economía inicialmente industrial que tenía delante, ya no son, ni análogos, de ninguna manera, a la morfología industrial que nosotros tenemos en presencia, y mucho menos, a la evolución del nivel social y cultural de las grandes multitudes del mundo del trabajo.

LA VISIÓN ECONÓMICA DE MARX

En la visión económica de Marx, hay, sin duda, dos elementos positivos, es decir, dos elementos que nosotros encontramos ahora mismo vivos y actuando dentro de los estudios económicos. Son la concepción dinámica de la economía y la aplicación de los estudios económicos a un plano sociológico, es decir, de realidades vitales.

La concepción dinámica de la economía fue introducida a través de los puntos de vista históricos a los que ya hemos aludido. Es una consecuencia de la historicidad o del historicismo que, como punto de vista teórico, estaba siendo traspuesto en la ciencia alemana al plano de la economía, desde el estudio de las cuestiones sociales en general. Pero hay que advertir que en Marx hay más aciertos como principio que como aplicación. Quiero explicar que es el principio, es decir, lo que él toma de la escuela histórica de Alemania lo que está realmente vivo y actuando. En la aplicación del historicismo sobre el estudio de los hechos económicos, sobre los largos a veces incluso farragosos, a fuerza de exhaustivos análisis a que Marx sometió la realidad que tenía en presencia, pueden advertirse muchos fallos. Sin embargo, es justo decir que los fallos teóricos de Marx al aplicar el principio

historicista al conocimiento de los hechos económicos, a la teoría económica, son una consecuencia de los fallos generales que existen en la ciencia histórica de su tiempo. No había sido posible aún estudiar, con rigor, con exactitud, con la necesaria aproximación a la realidad, lo que había sido la vida de pueblos muy lejanos del oriente o del occidente, o bien lo que había sido la vida económica de la Edad Media, no tan homogénea como se cree, puesto que de unas a otras épocas, de unas a otras regiones, de unas a otras gentes y, sobre todo, de unos a otros tiempos dentro del milenio medieval, presentaban agudas y profundas diferencias. Pero estas diferencias no eran conocidas en tiempos de Marx porque faltaban los estudios monográficos precisos que aún en nuestra época se están haciendo.

Por ello, la concepción dinámica de la economía, de fondo y principio historicista, que Carlos Marx emplea en sus obras, puede decirse que tiene unos fallos aplicativos, que son los fallos de la ciencia histórica en general. Ahora bien, esto no obsta para que los análisis de los cuales Carlos Marx quiso extraer unas consecuencias de carácter general, como si dijéramos valiosos para nuestro tiempo, hayan quedado inválidos y no tengan hoy el reconocimiento de los historiadores ni de los economistas.

De ahí su insuficiencia para concluir, con lógica, los antecedentes históricos que utilizaba. De ahí, la absoluta imposibilidad de seguirle en el argumento, que lo hizo tan querido, a él y a sus secuaces marxistas de hoy, de que el capitalista es como una consecuencia o un desarrollo del sistema económico del feudalismo anterior, medieval.

Vamos a poner algunos ejemplos de sistemas económicos, no bien conocidos por Carlos Marx, que han sido investigados con posterioridad a su existencia, y que nos vienen a demostrar que las tesis de Marx, basadas en análisis históricos, son falsas.

Por ejemplo, no se conocía la forma en que se desarrolla el retroceso económico del bajo Imperio Romano, que ahora nos es conocida a través de las investigaciones de Rostovtzeff. Ha sido este investigador el que nos ha dado a conocer cómo en el Egipto de los tolemeos, había un sistema bancario y en consecuencia una economía crediticia, que fue languideciendo en el curso de los siguientes siglos. Había un retroceso desde la economía crediticia a la economía dineraria que tuvo posteriormente un curso que llevó incluso también a la quiebra de la economía dineraria y una especie de regresión hacia la economía natural que volvió a instaurar una forma corriente, ordinaria, de desenvolverse la vida económica.

En los estudios helenísticos del tercer siglo antes de Jesucristo, como dice Eucken, se había alcanzado un alto grado de economía pero luego, en los siglos siguientes, empezó el proceso regresivo en el documento del comercio, el empequeñecimiento de la división del trabajo y la desaparición de las ciudades. Se volvió a una economía doméstica. El proceso económico no fue de desarrollo sino de regresión. Fue un proceso de verdadera importancia porque incidió en el mundo mediterráneo en general, pero que nos sirve, como dice el mismo Eucken, para revalorar por sí solo el error de la teoría del desarrollo. En consecuencia, desde este punto de vista, no puede resultar cierto que haya un proceso dinámico de la economía siempre en un mismo sentido, como parece indicar Carlos Marx, sino en un sentido muy determinado por razones de índole social y política que inciden en la economía obligándola a un proceso de involución, a un proceso de retroceso, enfrente de la teoría del desarrollo.

El mismo Eucken nos manifiesta otro segundo punto de vista histórico, que sirve para acreditar los errores de planteamiento de Marx. Es opinión muy difundida que el capitalista se ha desarrollado en línea recta partiendo de la economía de la ciudad medieval, a través del artesano que trabajó para cubrir las necesidades locales. Pero las investigaciones de economía de la baja Edad Media nos han puesto en presencia de algo muy diferente de esto. Hubo hacia mediados del siglo xv, una modificación económica de largo alcance, muy bien estudiada por Clemens Bauer. Flandes se convirtió en el mercado general de Europa. Los sistemas económicos de los países mediterráneos de la Europa Central del Mar del Norte y del Mar Báltico, se enlazaban en Flandes. Desde Inglaterra o desde España, desde el Norte de Italia con Génova y Venecia hasta los países escandinavos, todo tenía su enlace y su nexo en Flandes. Parece en consecuencia que desde allí hubiera podido efectivamente por un desarrollo lineal, llegarse hasta el capitalismo actual. Pero no es cierto que ocurriese así. Hubo una evolución regresiva. Los grandes centros del comercio y de la producción industrial de la época anterior, como Brujas, Lübeck, Nuremberg y Venecia, perdieron importancia. Nos dice Eucken, que más que una aurora de un nuevo sistema, de unas nuevas formas económicas, estábamos entonces en presencia de un crepúsculo de las formas antiguas. No hay un capitalismo temprano del siglo xvi, sino una liquidación de las formas capitalistas que hasta el siglo xv habían existido.

Las investigaciones orientalistas, concretamente egiptológicas, nos dan

un nuevo argumento. En el Egipto histórico que conocemos nos encontramos en un principio, un sistema económico, relativamente parecido al de la U.R.S.S. actual. Porque allí la tierra pertenecía al Estado. Los *ffellacs* trabajaban organizados en grupos bajo las instrucciones y los planes de funcionarios públicos. La venta de los productos de la tierra estaba encomendada al Gobierno. Los almacenes eran del Estado. Es decir, la masa campesina, así como muchos artesanos, pequeños comerciantes, navegantes, transportistas y trajineros, etc., estaban sometidos a una dirección central, monopolizada por el Estado. La estructura económica se advierte claramente que fue muy análoga a la de los países comunistas de hoy. Y sin embargo, no habían salido de una revolución popular o de una revolución de una minoría dominante ni siquiera de una especie de capitalismo anterior, que es absolutamente inexistente. Las analogías morfológicas que destacamos, nos vienen a demostrar que en un imperio primitivo, de muy fuerte autoridad central, encarnadas incluso desde un punto de vista religioso en la persona sacra del faraón, nos encontramos con una analogía puramente externa, pero no consecuencia de un desarrollo como el que Marx ha previsto partiendo del feudalismo.

Y puesto que tratamos del feudalismo, aquí tenemos otro punto de vista que nos promete incidir en los errores de interpretación histórica, verdaderamente masivo, que hay en las teorías de Carlos Marx. Ya se sabe que Marx ha afirmado que el capitalismo es el fruto o la consecuencia lógica, dialécticamente explicada, del feudalismo anterior. Nada más incierto que esto. Marx no conoció, no pudo conocer, lo que hoy es tesis generalmente admitida sobre el origen del feudalismo. De una parte, las instituciones económicas feudales, basadas en el beneficio de las tierras al lado del homenaje caballeresco del señor al Soberano, se establecen sobre el principio de que es concedido tal beneficio, según Calmette, para remunerar, de la única manera posible, los servicios militares de los caballeros. Y de otra parte, está la tesis de Halphen, de que esta manera de remunerar fue además necesaria por la insuficiencia de la moneda, por la falta de metales amonedados, es decir, un medio general o universal de pago que pudieran tener los Reyes. Al carecer de ello, es el pago en fincas, con esa intención también a lo jurisdiccional o señorial que es característica del feudalismo, lo que determina la formación de ese sistema económico jurisdiccional. La operación de ese régimen de propiedad feudal, que comienza en el reino de los francos, durante los siglos VI y VII, parece, efectivamente, que tiene este

origen histórico. Que todo esto influyó en las condiciones de producción, incluida la tecnología y las necesidades, como dice Schumpeter, es cierto. Pero esto no impide, de ninguna manera, el hecho rigurosamente cierto de que este sistema de economía feudal tiene su origen en una causa de Jefatura Militar y tiene — como consecuencia de este hecho intrínsecamente jerárquico — la organización de los nuevos territorios conquistados en propiedades feudales, conservando incluso las mismas funciones militares que en un principio tuvieron. No está de ninguna manera demostrado que, en la evolución o desarrollo de esta clase de explotación económica del feudalismo, haya intrínsecamente, una tendencia hacia las formas capitalistas que no aparecieron hasta muy entrado el siglo XVIII.

Podría considerarse sin embargo positiva la intención de aplicar las teorías económicas a un plano sociológico. Es decir, la consideración de la economía como un medio o un instrumento de política social, de ancha base. Se adelanta en esto Carlos Marx, sin ninguna duda, a un sentido de amplia participación social de los bienes, contra el principio de repartir el producto obtenido en las explotaciones, en beneficio de los menos. Pero justamente también aquí se engarzan los graves errores de la teoría marxista de las clases sociales, a la que por un expositor marxólogo, se le ha podido llamar la “maltrecha hermana de la interpretación materialista de la historia”.

En efecto, la teoría marxista de las clases sociales, ha venido a convertirse en un semillero de prejuicios, cuando no en la espoleta que ha puesto en estado de ignición todo el apasionamiento que seguramente por motivos bastante justificados, podía haber en los estratos más bajos de la sociedad, es decir, en aquellos que a lo largo de muchos años, seguramente de siglos, habían venido estando en la situación de sojuzgados o incluso, digámoslo con la expresión marxista, de explotados.

El reconocimiento de estos hechos objetivos, históricos, de la existencia y subsistencia de unas anchas capas de la humanidad en un estado o situación de explotación económica, no significa que la teoría de las clases sociales sea rigurosamente científica. Por el contrario, se puede afirmar que no es nada científica. El propio Carlos Marx nunca intentó desarrollar sistemáticamente, científicamente, con cohesión y con rigor, la teoría de las clases sociales. Es muy posible que él mismo, comprendiese que no podía lograrse, dada la situación de los estudios históricos de entonces. Pero lo mismo podría decirse ahora. Engels, el colaborador y el más importante seguidor de Carlos Marx, en su teoría de las clases sociales, se fija sobre todo en la división del

trabajo y en las consecuencias esenciales que éste puede tener para la configuración de las clases. Pero este intento de consideración científica que hace Engels, precisamente es de naturaleza no marxista, aunque sea estrictamente económico. Y resulta, por otra parte, que aparece evidente que el mero principio de la división del trabajo no explica de manera suficiente la aparición y la subsistencia de las clases sociales, en un sentido económico.

Seguramente es por esto por lo que se ha producido la caída en vertical de lo clasista en muchos marxistas y marxólogos. Una buena prueba de ello es lo ocurrido en los famosos coloquios sobre "el socialismo contemporáneo", habido en Francia, bajo la dirección de Brutelle, en 1963. En ese coloquio se observó en un determinado momento, por un socialista marxista, A. Gacrier, que llevaban bastantes horas de sesión sin que se hubiera pronunciado ni una sola vez la palabra clase, aunque se estaban discutiendo puntos doctrinales de socialismo marxista.

En otra ocasión, el mismo Director de los coloquios, Georges Brutelle, llega a afirmar que existen dificultades en definir con precisión rigurosa, la línea de enfrentamiento de las clases. Pero aún es más explícita y más radical, en sus dudas, aquí podríamos decir que en sus negativas, Hernu, al decir que "por ejemplo, nociones como las de la lucha de clases ¿corresponden todavía, fuera de toda interpretación real, a una realidad profunda?".

En estas líneas es en las que hay que ver una quiebra de uno de los principios fundamentales del marxismo, la lucha de clases. Reconocida esta quiebra por los propios marxistas. Y todo ello habrá que relacionarlo, dentro de unos momentos, con la gran crisis que tienen otros principios, también fundamentales, del marxismo. Nos referimos a la profecía economista sobre la proletarianización de la humanidad, que — a la vista está —, no se ha verificado.

Vamos a ver ahora otros puntos importantes de la teoría de Carlos Marx. Es la llamada teoría del valor, a la que, con justicia, se le ha llamado piedra angular de la estructura teórica.

Hasta para los menos iniciados en teoría económica, resulta prácticamente evidente que la teoría del valor-trabajo, que también, por otra parte, tomó del economista inglés Ricardo, es ahora, totalmente insuficiente para explicar el valor.

Ya no sirve ni siquiera como instrumento de análisis, y a este respecto se encuentran en ella, notables limitaciones para desempeñar una función teórica.

Con gran ventaja, ha sido sustituida por la teoría de la utilidad marginal, hasta el punto de que ha sido ésta, la que ha matado y enterrado la pura teoría del valor-trabajo, de Ricardo y de Marx.

En consecuencia, resulta que la tan cantada piedra angular de la teoría marxista económica, se ha venido abajo entre unas ruinas doctrinales totalmente irrecuperables ya en nuestros días. Los enterradores, como se sabe, han sido: Walras, que ya en 1873 publicó su teoría en suficiente grado de elaboración, que además ha sido mejorada y perfeccionada por Menger y Jevons. El planteamiento que estos economistas hicieron, partiendo de puntos de vista puramente objetivos y científicos, no sociológicos ni mucho menos meramente ideológicos o tendenciales, como hizo antes de ellos, Carlos Marx, es lo que ha venido efectivamente a establecer toda una amplia fase o sector de la teoría económica que es, por su rigor científico, muy superior a los planteamientos marxistas.

Veamos todavía otro punto de vista de la teoría marxista, mejor dicho, de aquellos aspectos sociológicos que tan caros eran a Carlos Marx, y en los que él puso el mayor énfasis. Precisamente en lugares teóricos de incidencia, entre la economía y las cuestiones sociales, puntos de incidencia que él utilizaba para que fueran promotores de la subversión, que es lo que queda de toda su doctrina. Nos referimos a su tesis de la proletarización. También aquí es fácil ver la crisis del marxismo. Pero verla no ya solamente en ese aspecto general que ofrece nuestra sociedad industrial del siglo xx, globalmente considerada, sino hasta con números, con la expresión estadística de cuál es la tendencia de la elevación de las clases sociales hacia un bienestar que es todo lo contrario de la proletarización de la profecía marxista. Por ejemplo, Malraux, ha recordado recientemente que muy pronto, en los próximos años, en los Estados Unidos, el 48 por ciento de la masa laboral activa, estará formada por trabajadores de "cuello blanco", es decir: técnicos, funcionarios, comerciantes, etc.

Y en una crónica publicada en *Le Nouvel Observateur*, Michel Bosquet, comentando los acontecimientos de mayo de 1968, se refería al caso concreto de la Fábrica Thomson, de Bagneux (Francia) que es una de las empresas más importantes en electrónica, de Europa entera. Según los datos de este autor, de los 2.400 empleados que tiene la Empresa, el 25 por ciento son Ingenieros; el 30 por ciento, delineantes y técnicos; el 25 por ciento, administrativos y el 20 por ciento, obreros. Aunque también convendría hacer observar, que estos obreros no son, ni mucho menos, de los que Car-

los Marx llamaba proletarios, es decir, de los estratos ínfimos de la sociedad, sino obreros con estudios de Oficialía y Maestría Industrial, obreros especializados, de un alto nivel cultural y técnico; obreros que van a su empresa en automóvil y que disponen en sus viviendas de las más avanzadas técnicas que la civilización pone a nuestro alcance.

Todo lo contrario de una proletarización.

Ya sé que esta imagen de la Fábrica Thomson, o esa otra visión más general y amplia a que me he referido antes, en los muy progresivos Estados Unidos, no está totalmente generalizada. Pero profecía por profecía, cabe mucho más pensar en que será esta visión de altas calidades intelectuales, culturales, sociales y económicas de la sociedad, las que preponderarán en el futuro y que no serán conocidas aquellas visiones proletarizadas, apocalípticas de Carlos Marx. Y esto dentro del sistema que Carlos Marx llamaba capitalismo. Una cosa es que haya que hacer reformas, incluso muy profundas, dentro de las estructuras y de los esquemas de las empresas capitalistas, buscando una mayor y más perfecta gestión social, en el sentido de distributiva, y otra muy diferente, la visión que nos proponía Carlos Marx, como ineluctable, invencible, en el desarrollo del capitalismo. También aquí las teorías marxistas, y justamente aquellas que hacían referencia mayor y más profunda a lo que iba a ser el futuro económico de la humanidad, han hecho quiebra y crisis. Es el marxismo, pues, en sus líneas más generales, en sus puntos más cruciales, en lo que se han llamado vísceras mismas de la teoría económica marxista, el que hace crisis.

Yo me atrevería a decir que los puntos clave que están superados en la teoría económica marxista, a modo de síntesis, son los siguientes:

1. La teoría de la caída tendencial de la tasa de los beneficios.
2. La teoría de la concentración capitalista, puesto que es explicable desde otro punto de vista diferente de los marxistas, y puesto que lo que Marx hizo, fue una transferencia de lo económico a lo político.
3. La teoría de los ciclos económicos, que no quedó definida y que ha sido ampliamente rectificadada por la teoría económica verdaderamente científica, posterior.
4. La teoría de la catástrofe final capitalista, que no se aviene a las realidades que tenemos en presencia, de muchos países con este sistema económico, que va ofreciendo posibilidades mucho más humanas, de más alto nivel de vida, de más justicia distributiva y social que no fueron nunca pensadas por Carlos Marx.

No hay, por otra parte, que olvidar, como nos ha recordado Schumpeter en su exposición general del marxismo, que *uno de los dirigentes más importantes del grupo de los neo-marxistas, Rudolf Hilferding, ha tenido que admitir la tesis de que el capitalismo podría llegar a alcanzar, mediante la concentración, una mayor estabilidad*. Ésta es la síntesis más clara de lo que desde el propio marxismo, ofrece la crítica de su sistema. Para concluir esta parte, vamos a citar dos testimonios, deducidos públicamente en los ya citados coloquios sobre el socialismo contemporáneo.

Uno de ellos es del socialista francés Aillet, que reconocía que, está de moda, burlarse del marxismo, porque en el marxismo sobreviven una serie de datos que ya han quedado superados.

En el mismo sentido, Quilliot, afirma: “la ideología de comienzos de siglo, la de la época heroica del socialismo, ha quedado indiscutiblemente superada en muchos aspectos”.

No creo yo tanto como estos socialistas.

No creo que nadie pueda burlarse del marxismo. Ya he dicho al comenzar este discurso que es una de las grandes fuerzas presentes, algo que está ahí, ante nosotros, con una tremenda fuerza transmutadora. Hay que reconocer que muchos de los avances de tipo social que se han logrado desde hace 100 años, son debidos a la enorme presión del socialismo, marxista o no marxista. Pero también es cierto, como ha dicho Salvador de Madariaga, en un artículo reciente, que el marxismo: “no es capaz de igualar al liberalismo en economía y que no se atreve a enfrentarse con el liberalismo en una discusión libre”.

LA VISIÓN POLÍTICA DE MARX

Es natural, dado el carácter de esta Real Corporación y la imparcialidad que deben siempre animar las palabras de los académicos, por respeto precisamente a aquel carácter estrictamente científico, que esta parte de mi discurso, se ciña y circunscriba a unos límites muy rígidos y objetivos, en los que no haya apenas valoraciones. Son los datos escuetos, los acontecimientos, quienes deben ir marcando la pauta de las ideas.

Sin embargo, es obvio y necesario, comenzar con la afirmación de que la intención de Carlos Marx, al escribir sus obras y al poner en marcha el amplio movimiento que hoy lleva su nombre, no fue hacer una teoría económica. Marx no era un hombre teórico ni mucho menos. Aunque tam-

bién pueda darse de él, la estampa — fiel, por otra parte — del intelectual, del hombre de estudios.

Pero, a la vista del desarrollo que han tenido sus ideas, parece ahora claro, que la finalidad que se propuso Carlos Marx, fue eminentemente política. Dar una nueva organización al Estado y una diferente estructura a la sociedad. El “Manifiesto Comunista” de 1848, que suscribió juntamente con su colaborador primero y escoliasta después, Federico Engels, es realmente un panfleto para la movilización de las grandes masas proletarias. Y también para lo que después siguió y, aunque con muy complejos avatares, ha seguido hasta nuestros propios días: la organización de un amplio movimiento revolucionario internacional.

Esto fue visto, desde el principio, por una institución y una persona que fueron quienes con más claridad de criterio, supieron apreciar, desde distintos puntos de vista, lo que Carlos Marx ponía en marcha. Son la Iglesia católica y el gran antagonista de Carlos Marx, Bakunin, que desde dos ángulos extremos de diferente perspectiva, pusieron claridad en la valoración de futuro de lo que Marx pretendía.

Antes del triunfo del marxismo, que es lo que queda vivo de él, se veían tres tendencias distintas: la representada por Proudhom, nacido nueve años antes que Carlos Marx, que seguía la línea de un socialismo utópico con ciertas tendencias hacia el establecimiento de amplias estructuras sindicales; el que representa el propio Carlos Marx, con todos sus numerosos secuaces; y, finalmente, el anarcosindicalismo de Bakunin, que terminaría enfrentándose poderosamente, durante muchos años y en muy vastos espacios geográficos, con el marxismo.

La ruptura de Proudhom y Marx fue muy temprana. No necesitó el desarrollo de una competencia por la misma clientela, diríamos, como ocurrió con la ruptura entre Marx y Bakunin.

Esa ruptura entre Proudhom y Marx se señala en 1845 cuando, por mantener diversos puntos de vista, se hace imposible una colaboración de ambos en la organización de una Asociación Internacional de propaganda socialista. Proudhom tiene a la sazón más fama que Marx, que aún no había comenzado a publicar obras importantes, ni tampoco el famoso “Manifiesto Comunista”.

Marx ataca a Proudhom fuertemente en su obra *Miseria de la filosofía*, que contrapone a *La filosofía de la miseria* que es el subtítulo que llevaba la obra de Proudhom titulada “Las contradicciones económicas”. Como ve-

mos, el camino del marxismo, no fue llano en un principio. Encontró obstáculos en sus primeros pasos y precisamente dentro de las mismas tendencias socialistas y revolucionarias que él mismo pretendía.

Quizás en eso haya que buscar, también, el motivo de la intensificación de la acción política, esa primacía del Marx político sobre el Marx económico, que estamos apuntando en este trabajo.

Lo cierto es que en el aspecto político es donde incidimos en lo más vivo de la idea marxista, en el mundo de hoy. Puesto que está incorporada a la fuerza de Estados gigantescos y dedicados a minar los cimientos ideológicos y doctrinales de los Estados occidentales de tradición cristiana y libre.

Nos parece que una valoración objetiva de lo que hoy representa el marxismo ante el mundo occidental, resultará más fácil si la advertimos desde una periodización de su doctrina y de sus actividades históricas.

La periodización del marxismo, que nosotros nos atrevemos a proponer aquí, como pórtico de la explicación que pretendemos, es la siguiente:

1.^a época: desde Marx hasta el triunfo de los soviets en la Rusia de Lenin, en noviembre de 1917.

2.^a época: la de la Comintern, desde enero de 1919 al año 1943, en que esta organización se disuelve.

3.^a época: la Cominform, desde 1943 hasta el 17 de abril de 1956, en que esta nueva organización queda también disuelta.

4.^a época: la llamada coexistencia pacífica y de tensión chino-soviética, que va desde 1956 hasta nuestros días.

Dentro de esta periodización es digno de observar un cierto evolucionismo, que no siempre resulta positivo en relación con el triunfo político o doctrinal del marxismo. Se aprecian altibajos en esta marcha, que culminan en la actual antítesis chino-soviética, tan profundamente marcada en nuestros días.

Por ello, aun dentro de la necesidad objetiva de subrayar todo lo que ha habido de sucesivo desarrollo, amplificación y poderío en el marxismo, desde el punto de vista político, no es menos cierto que también es preciso llamar la atención sobre los puntos de fricción que dentro del propio marxismo se observan.

En la primera época, aparte de la fecha tan significativa de 1848, en que aparece el "Manifiesto Comunista" y la de 1864 en que se logra la primera Asociación Internacional de trabajadores, tenemos sin embargo un momento

de fuerte crisis, que ya hemos señalado antes: 1876 con la ruptura violenta de Bakunin y el desgarrón de la primera Internacional.

En la segunda época, la de la Comintern, se puede señalar como momento de gran altura a los efectos del desarrollo dialéctico y fáctico del marxismo, el II Congreso Mundial, celebrado en Moscú en 1920, donde se ponen las bases de los partidos comunistas y de los militantes del marxismo, con las famosas 21 condiciones que unos y otros habrán de cumplir. Y también, por la trascendencia política que tuvo en varios países — y entre ellos, no hay que olvidarlo en nuestra propia España — el VII Congreso, celebrado en 1935, en que se establece el principio de los frentes unidos o frentes populares, con la famosa tesis de Dimitroff, del Caballo de Troya, entre los partidos burgueses de los países occidentales.

Pero dentro de esta segunda época surge también un momento de tensión. Es el que representa la actitud enfrentada de Trotsky, con su principio de la “revolución permanente” y de Stalin con su principio de “socialismo en un solo país”. A la muerte de Lenin, el enfrentamiento de estos dos grandes líderes del marxismo ruso, aparte de producir el natural debilitamiento interior, originó también en otros muchos países la organización de partidos trostkistas, separados de la U.R.S.S., y de la política que desde ella dictaba Stalin. No obstante, es de subrayar, que los recursos internos de Stalin dentro de la U.R.S.S. y su aplicación al desarrollo de los partidos comunistas en otros muchos países, hizo que el trostkismo fuera una actitud muy minoritaria, menos proselitista, que prácticamente iba desapareciendo e incluso se eliminaba, como al propio Trotsky, por la táctica de los atentados.

La tercera época o de la Cominform, de 1943 al 17 de abril de 1956 en que esta organización se disuelve, presenta la grave crisis del titoísmo, en 1948, con su declaración doctrinal, herética desde el punto de vista del soviétismo, del “comunismo nacional”. El 21 de diciembre de 1956, Kruschcheff, a la sazón, Jefe del Partido y del Gobierno de la U.R.S.S., que como una muestra de complacencia o un punto de entendimiento con Tito, había disuelto unos meses antes a la Cominform, tuvo, sin embargo, que condenar nueva y definitivamente, “el comunismo nacional”, que sigue en la actualidad separado de la órbita de la U.R.S.S. Es, en consecuencia, dentro de la línea de triunfo organizativo, político y estatal del marxismo, una desviación que lo debilita.

Y en nuestros propios días, iniciados en 1956 con la teoría soviética de

la coexistencia pacífica, aunque sólo lo sea de nombre, se producen y están patentes, las grandes tensiones chino-soviéticas. La presencia en el mundo político contemporáneo del maoísmo, no sólo como fuerza organizadora de la China Continental y de bastantes países satélites del Este y del Sudeste de Asia, sino hasta como doctrina, viene a incidir con el movimiento marxista con un claro sentido separador del sovietismo. El sovietismo ruso, o mejor dicho, la forma de hacer la política tanto interior como internacional, de la U.R.S.S., parece a Mao-Tse-Tung, y a sus secuaces un revisionismo de lo que antes fueron las tesis de Marx y de Lenin.

En 1958, surgió en la China de Mao, el famoso movimiento de las comunas, que intentan hacer colectiva incluso la vida individual y los últimos restos de la personalidad humana y de la propiedad privada, aun de aquellos elementos más primarios y directos de la misma. Ha sido un proceso gigantesco. Dos años después de comenzada la consigna, en 1960, se estimaba que ya se habían constituido unas 27.000 comunas de unos 50.000 habitantes cada una, en la China Continental.

Y en 1966, se puso en marcha, sobre el movimiento al que anteriormente aludimos, la llamada *revolución cultural*, con unas tendencias subversivas de todo cuanto ha podido quedar de tradicional en el mundo chino. Y con una vocación por la subversión internacional y por el apoyo de la misma en los más lejanos países, de los que hay buenas pruebas en cualquier Nación Occidental.

Ésta es la situación que nos encontramos hoy: una fuerte tensión entre dos países que se dicen igualmente marxistas.

Pero si vamos al aspecto doctrinal, nos encontramos exactamente en una posición análoga. Un socialista francés, marxista por más señas, Roger Quilliot, no ha tenido más remedio que reconocer que el marxismo no ha sido considerado ni en Francia ni, con mucha más razón, en los partidos socialistas occidentales, como una base doctrinal exclusiva.

Hay otros que reivindicán el socialismo fuera de Carlos Marx. También es otro doctrinario francés, Roger Ikor, quien al preguntarse “¿Qué es el socialismo?” dice que se ve en grandes apuros para responder.

Y debemos a Madariaga una anécdota que tiene significación de profunda categoría. Describe una cena que tuvo él con el Presidente del Consejo de Ministros y todo el Consejo de Ministros sueco, hace unos 30 años, en la cual cada uno de los comensales le describió los progresos que se hacían en su departamento. Y al preguntarles él: bueno ¿pero ustedes son

marxistas?, nos dice, la respuesta fue una carcajada general. Es decir, hay gente que repudia al marxismo dentro del propio socialismo. Del mismo Salvador de Madariaga, descripción que nosotros adoptamos para no tener que hacerla por nuestra cuenta, dice así: “transformados por Lenin, en tiranía política que Stalin desbocó hasta la vesanía, el marxismo ha degenerado en un comunismo que ya no cabe considerar como digno de una persona normal y menos de la juventud”.

Y no se crean que esto es arbitrario. Tiene su mejor base en la definición del comunismo que publicó Lenin en el capítulo segundo de su obra “Hacia el poder”. Puesto que nos dice “el comunismo (marxismo-leninismo) es la ideología revolucionaria, materialista, utilizada por sus adeptos para justificar los esfuerzos que realizan para hacerse con el poder por cualesquiera medios posibles, con el objeto de establecer por la fuerza un orden social totalitario, mundial”.

Y no haya dudas acerca de lo que esto significa, de hecho. Pues el mismo Lenin, no ha tenido inconveniente alguno en describir lo que es su fórmula de conquista y mantenimiento en el poder: “la dictadura revolucionaria del proletariado es el poder alcanzado y mantenido por la vigencia del proletariado contra la burguesía, poder que no está limitado por ninguna ley”.

Estamos, pues, en presencia de una doctrina realizada en muchas zonas de la tierra. Estamos en presencia de una doctrina que propugna por abrirse nuevos horizontes. Pero una doctrina para la cual no hay límites morales ni legales de ninguna clase, ni en la lucha por la conquista del poder ni en el mantenimiento o ejercicio del poder mismo. Esto es la parte viva del marxismo. No nos engañemos. Es cierto que no existe unidad marxista, ni aun siquiera entre los países que giran el ejercicio de su política bajo este signo. No nos referimos ya a la tensión entre los dos grandes colosos marxistas, China y la U.R.S.S., tensión susceptible de explotar en cualquier momento, como pugna entre dos grandes potencias. Porque la pugna también existe entre ellos mismos y sus satélites. Ahí está, sin ir más lejos, el ejemplo de la Checoslovaquia de nuestros días.

Pero debemos atender también a lo doctrinal y seguir examinando si efectivamente una ideología que mantienen viva muchos activistas, muchos libros y revistas y algunos intelectuales, es, efectivamente digna, como nos hace pensar Madariaga, de alguna persona normal o de algún joven del siglo xx.

En el balance final del marxismo, me parece que nos encontramos con una profunda crisis de sus planteamientos teóricos, igual en sus concepciones filosóficas del materialismo histórico que en sus puras teorías de la ciencia económica. Pero al lado de su quiebra está la vigencia innegable de sus organizaciones internacionales y de su proselitismo político y doctrinal. Tiene tensiones internas, evidentes hasta entre los llamados Estados comunistas. Tiene también — enfrenta — las anchas zonas marginales de los socialismos no marxistas. Pero en el análisis último y definitivo de lo vivo y lo muerto en la idea marxista, la política marxista se alza peligrosamente como una alternativa engañosa, doctrinalmente falsa, contra la dignidad y la libertad de la persona.

3) *Palabras finales por el Presidente perpetuo de la Corporación*

Realmente, cual ha afirmado nuestro recipiendario al iniciar la lectura de su Discurso de Ingreso, “el marxismo es el gran fenómeno político, social y económico contemporáneo”. Y nos preguntamos: ¿Qué tendrá el marxismo cuando en el 26,9 por ciento de la superficie terrestre habitable y habitado por el 34,4 por 100 de la población mundial, rige su destino gobiernos afectos a la doctrina marxista?

El socialismo marxista — nos ha dicho el doctor Martínez Val — “es algo así como una verdadera religión, que al erradicar todas las demás religiones, como mera superstición o sentimentalismo, viene, no obstante, a ponerse en el centro mismo de las preocupaciones de los hombres concretos, embargando su propio sentimiento, ya que no en balde la religión marxista viene a ser también una religión mesiánica, es decir, redentora, aunque basada en una ideología materialista de presente, rechazando de plano lo escatológico.

Y es ese canto de sirena, ese sentido redentor materialista y social lo que ha atraído principalmente a unas minorías audaces y ha llamado a las fuerzas obreras en tantos sitios, cual nos ha indicado nuestro recipiendario, en contra de la opinión de quienes no supieron o no quisieron verlo al analizar el sistema tan sólo desde el punto de vista económico, sin percatarse que es precisamente su reverso, lo político, lo que constituye su vivencia.

Con este exordio queda planteada la problemática de su Discurso de Ingreso, para afirmar acto seguido que su propósito se centra en “demos-

trar que lo muerto en el marxismo es la teoría económica y que lo vivo es una determinada doctrina y una determinada forma de actuación del pensamiento político”.

Después de matizar con agudas reflexiones la génesis del marxismo y de su teoría del valor trabajo, destaca el historicismo de sus tesis, que reputa de falsas a la luz de algunos ejemplos de sistemas económicos investigados con posterioridad a la existencia de Carlos Marx y que resultaron serle insuficientemente conocidos.

Pese a ello, nuestro nuevo académico estima positiva la intención de aplicar las teorías económicas a un plano sociológico; es decir, la consideración de la economía como un instrumento de política social, de ancha base, con la que Marx se constituye en adelantado del principio de amplia participación social de los bienes contra el de reparto, en beneficio de una minoría, del producto obtenido en las explotaciones.

Mas la deficiente exposición del principio, por parte del propio Marx, ha venido a constituir un semillero de prejuicios y, a la vez, en el fermento demoledor de un “status” cuyos males eran evidentes. Mas el reconocimiento de estos hechos objetivos — nos decía el doctor Martínez Val — no significa que la teoría de las clases sociales sea rigurosamente científica, sino todo lo contrario. Incluso el propio Marx nunca intentó desarrollarla sistemática y científicamente, con cohesión y rigor, lo que tampoco, en definitiva, pudo lograr Engels, su más inmediato seguidor y colaborador, ya que su teoría de las clases sociales, su intento de consideración científica, pese a ser estrictamente económica, no es de naturaleza marxista.

Cuatro teorías de Marx — cuatro puntos clave de su tesis fundamental — estima nuestro recipiendario superados, a saber: La de la caída tendencial de la tasa de los beneficios; la de la concentración capitalista; la de los Ciclos económicos, y la catástrofe final del sistema capitalista. Y para ello nos aporta, en primer término, el testimonio de la evidencia y, por otra, el de un líder tan destacado como el neomarxista Rudolf Hilferding, que ha tenido que admitir la tesis de que el capitalismo, en base de la concentración, puede alcanzar una mayor estabilidad y, por ende, afianzar plenamente su futuro.

¿Qué es lo vivo y lo muerto en la idea marxista? A lo largo del discurso de Ingreso de nuestro nuevo Académico se ha podido apreciar de una manera harto notable su calibración.

Por otra parte, el trabajo del doctor Martínez Val nos viene en un mo-

mento muy oportuno. Y si es cierto, cual se ha afirmado recientemente, que el estudio del pensamiento de Carlos Marx es imprescindible para la comprensión del mundo actual, nuestro recipiendario ha aportado una estimable tesis que habrá de tenerse muy en cuenta en el momento de sentar las pertinentes conclusiones.

Nuestra sincera felicitación por la labor realizada por el Excmo. Sr. Dr. don José María Martínez Val, a quien en nombre de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras damos cordialmente la bienvenida. Y a las dignísimas autoridades y representaciones, y a todos ustedes, señoras y señores, nuestro profundo agradecimiento por habernos acompañado en este solemne acto. Muchas gracias.

INTERRELACIONES ENTRE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS, GEOGRÁFICAS Y SOCIALES

Recepción del Académico correspondiente, electo, ILMO. SR. DON ABELARDO DE UNZUETA Y YUSTE, en sesión solemne celebrada el 19 de mayo de 1969.

1) *Presentación por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle*

Cerrando el Programa de actos públicos organizado por nuestra Real Corporación para el Curso de 1968/1969, tenemos hoy la satisfacción de recibir oficialmente al Ilmo. Sr. don Abelardo de Unzueta y Yuste, personalidad suficientemente conocida de todos ustedes que no precisa de ninguna presentación. Mas a riesgo de reiterarles cuanto es público y notorio, en cumplimiento del protocolo académico, habrán de permitirme que, tan brevemente como me sea posible, enumere las cualidades profesionales y científicas de nuestro recipiendario que la Academia tuvo en cuenta al elegirlo miembro Correspondiente.

Quizás su cualidad más destacada, la de ostentar la dirección de la Escuela de Comercio de Sabadell, desde hace algunos años, podría señalarse como de suficiente enjundia para hacerlo acreedor a la investidura; pero tal cargo constituye tan sólo un sumando del total de las mismas. Y así podemos destacar, en el orden docente, su condición de catedrático numerario de "Geografía Económica" de Escuelas de Comercio, y haber sido encargado de las de "Hacienda Pública", "Contabilidad Pública" y "Legislación Fiscal" de las mismas. Todo ello independientemente de su labor como profesor de "Geografía Económica" en la Escuela de Periodismo; de "Problemas sociales del desarrollo", en la Escuela Social; de "Cursos de Comercio Exterior y Gerencial", en la Escuela de Administración de Empresas y

en la Escuela de Arquitectos Técnicos, para señalar tan sólo los más importantes, sin olvidar, claro está, su extensa labor como director o profesor de diversos cursos formativos sobre “Marketing”, Contabilidad y Comercio exterior, principalmente.

Con independencia de su gran labor docente, nuestro recipiendario, por su condición de Intendente Mercantil y Licenciado en Ciencias Económicas y Sociales, Graduado Social y Censor Jurado de Cuentas, mantiene una destacada labor profesional especializada, digna de todo encomio.

Por su actividad y dinamismo, forma parte, entre otros, del “Consejo Superior de Investigaciones Científicas”; de la “Real Sociedad Geográfica de España”, “Sociedades de Geografía”, de Lisboa (Portugal); “Sociedad de Estudios Internacionales y Coloniales”; “Sociedad de Antropología, Etnografía y Prehistoria”; “Instituto Juan Sebastián Elcano”; “Instituto de Estudios Africanos”, etc.

Incansable, ha escrito numerosísimos ensayos y artículos sobre temas de su especialidad, habiendo pronunciado multitud de conferencias en distintos centros docentes, culturales y corporativos, con general beneplácito.

Merecen destacarse las siguientes publicaciones: “Guinea Española” e “Islas del Golfo de Guinea”, editadas por el Instituto de Estudios Políticos de Madrid; “Geografía histórica de la Isla de Fernando Poo”, editada por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas; “Geografía Universal”, “Geografía de España”, “Geografía Económica General” y “Geografía Económica Regional”, aprobadas por el Ministerio de Educación y Ciencia; y “Política de Amortizaciones” y “Costes de distribución”, editados por el Servicio Nacional de Productividad Industrial del Ministerio de Industria.

Por último, cabe señalar su condición de Caballero de la Orden de Isabel la Católica.

Tal es la personalidad del Ilmo. Sr. don Abelardo de Unzueta y Yuste a quien concedemos gustosamente la palabra para dar lectura a su Discurso de Ingreso en esta Academia, como Correspondiente, sobre “Interrelaciones entre las Ciencias Económicas, Geográficas y Sociales”.

2) *Discurso del recipiendario*

Partimos del criterio de que la primitiva "Ciencia Social" se ha desmembrado en diversas "Ciencias Sociales o particulares" a medida que han ido surgiendo distintas especializaciones, siguiendo con ello el punto de vista del distinguido Profesor Duverger. Por tal causa, tanto la Economía como la Geografía y la Sociología y sus diversas especializaciones pertenecen las tres al amplio grupo de las disciplinas científicas denominadas "Ciencias Sociales".

En su más amplio y profundo sentido es el *hombre* (homo oeconomicus, geographicus y socialis) el que interrelaciona en múltiples aspectos a la Economía, Geografía y Sociología. Pero esta ligazón se particulariza a través del "*espacio*", interrelacionando de una manera directa la Economía y sus especializaciones: Estructura Económica y Teoría Locacional con la Geografía y su especialización: la Geografía Económica. Y este hombre, formando "*colectividades*" o "grupos humanos", liga las Ciencias Sociales con la Geografía Humana y también la Economía.

Comenzaremos nuestra exposición con un esquema evolutivo de las Ciencias Económicas, Geográficas y Sociales, centradas estas últimas en su aspecto de Ecología Humana:

1) ESQUEMA EVOLUTIVO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Al igual que veremos al tratar de la Ciencia Geográfica, la Economía ha tenido en su relativa corta vida profundos cambios conceptuales. Al empirismo de los *mercantilistas* suceden los esfuerzos de los economistas posteriores para encuadrarla en unos estrechos límites materialistas (influenciados sin duda por la metodología de las Ciencias Naturales), denominándola "*ciencia de las riquezas*" o del bienestar material, olvidándose de la grande y creciente importancia de los bienes inmateriales, entre los que ocupan destacadísimo lugar la educación, que ha pasado a ser considerada por los modernos economistas como la mejor de las inversiones públicas y privadas.

Otro enfoque es el de considerarla como la "*ciencia del intercambio*" a título oneroso (teoría del precio), que por su limitación deja fuera de este campo económico la autosuficiencia de las necesidades (el campesino y el artesano que consumen parte de sus propias producciones).

Otra nueva limitación es el enfoque como “*ciencia de la escasez*”, con sus criterios subjetivos-objetivos de elección de los bienes y de los medios. Pero esto es artificioso y relativo, pues según el tiempo y lugar puede ser abundante o raro (el agua en las zonas pluviosas o desérticas, por ejemplo) y de este hecho derivarse su condición de bienes económicos o extraeconómicos.

Según la “mentalidad” del economista puede ser de una gran amplitud o de un contenido muy restringido. Jacob Viner define su contenido con esta enjundiosa frase: “La Economía es lo que hacen los economistas” y Alfred Marshall en sus “Principios de Economía” le asigna un contenido excesivamente amplio: “... el estudio de la Humanidad en las tareas ordinarias de la vida”. Pero limitarla al estudio de la *riqueza material* resulta un tanto restrictiva. “Definirla como el estudio de la *valoración y selección humanas* resulta de nuevo excesivamente amplio y, por último, definirla como el estudio de aquella parte de la actividad de los hombres que está sujeta a la *medida del dinero*, es también demasiado restringido”, como brillantemente enuncia el geógrafo francés André Allix y el economista Boulding.

Su etapa actual se caracteriza por unas fronteras mucho más amplias: las *económico-sociológicas*, que le dan un contenido más humano o, mejor diríamos, “humanista” de relaciones múltiples. Magistralmente, desde un punto de vista científico y de feliz exposición (literaria, pudiéramos decir), André Marchal expone estas interrelaciones: “... en materia social todo está unido entre sí; el hecho social no es sólo histórico o geográfico o económico o político o jurídico o ético o religioso... lo es todo a la vez. Por lo tanto, *la economía política no debe replegarse sobre sí misma haciendo abstracción de las demás disciplinas*, del derecho, de la historia, de la geografía, de la filosofía, de la sociología, que, desde ángulos distintos, pero complementarios, estudian también al hombre y la vida social. *Nada humano debe ser extraño a quien estudia la colaboración humana*. No se trata, naturalmente, de que el economista se convierta en geógrafo, en historiador, en sociólogo, en psicólogo, en jurista..., se correría el peligro de transformar la ciencia económica en un vago humanismo... De esta forma, la ciencia económica aparece como la encrucijada de las diferentes ciencias sociales, como una *ciencia-síntesis*”. Y agregamos nosotros que la síntesis es una característica distintiva y sustancial de la ciencia geográfica.

Otro distinguido economista (Bertrand Nogaro) comenta: “Sería, pues,

contrario al sentido común no utilizar, en el estudio de los fenómenos económicos, el conocimiento que poseemos de su *substrato humano*." Y ese fondo humano es también el objeto de la ciencia geográfica y de las sociológicas. Ya el austríaco Schumpeter entronca definitivamente la teoría económica con las ciencias sociales, a través de este elocuente párrafo: "Desde el siglo XVIII, sociólogos y economistas han crecido como grupos separados unos de otros, sin conocer apenas y menos ocuparse de lo que hacía el otro, prefiriendo cada uno usar, respectivamente, una sociología primitiva y una economía primitiva propia, a aceptar uno de los resultados profesionales del otro."

La sociología económica, que arranca de Marx y Engels, se enriquece con las aportaciones posteriores de Simiand, del alemán Max Weber, el citado Schumpeter (austríaco), el sueco Akerman y la escuela francesa encabezada por André Marchal, Barré y otros, que parte del doble concepto:

- 1) Influencia causal de los fenómenos económicos en los fenómenos sociales.
- 2) Influencia de los fenómenos extraeconómicos en los económicos.

2) EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO Y CONTENIDO GEOGRÁFICO

Vieja como la Humanidad es la Geografía, la que ha ido profundizando y diversificándose a medida que el conocimiento humano se acerca. "Hermana de la historia, luz eterna de vida y civilización" es como la define el distinguido escritor portugués Garret. Y en nuestros días no se concibe persona mediatamente culta que no tenga, al menos, conocimientos fundamentales geográficos que le permitan conocer y explicarse esquemáticamente el Universo que la circunda y las interrelaciones Hombre-Tierra, tanto desde un punto de vista sociológico como histórico y económico. Es decir, lo que pudiéramos denominar, por analogía con el conocimiento filosófico orteguiano, "*El hombre y su circunstancia geográfica*".

Pero ese devenir intelectual de la primitiva y pintoresca Geografía del mundo no occidental y de la cultura greco-romana, de los árabes, de la Edad Media y de la extraordinaria época de los Descubrimientos hispano-portugueses, meramente *descriptiva* y *enumerativa*, en general, a modo de nomenclátor o catálogo, fue transformándose poco a poco en *analítica*, buscando una fase explicativa y científica. Con certera frase ha sido definida la evolución de la ciencia geográfica: "La Geografía tiene *un largo pasado* y

una historia breve.” Es decir, son antiguos los diversos conocimientos que integran la Geografía, pero es nuevo o moderno su concepto científico.

Su antecedente más remoto puede situarse en 1650 cuando Varenius publica su “*Geographia Generalis*”, en la que destaca la “*Geografía Humana*” dentro del amplio campo geográfico general. También *Kant* (1724-1804), conocido por todo el mundo como filósofo y autor de la “*Crítica de la razón pura*” y “*Crítica de la razón práctica*”, pero por bastantes menos como Profesor de Geografía Física que fue también de la Universidad de Königsberg (hoy rebautizada con el nombre ruso de Kaliningrad), quien realzó en sus estudios geográficos la importancia de los factores humanos. Pero es Alemania, con su aportación de la *sistematización* de la ciencia geográfica, la creadora de la moderna Geografía a través de sus grandes genios: Alejandro von *Humboldt* (1769-1859), Karl *Ritter* (1779-1859) y Federico *Ratzel* (1844-1904). Humboldt, procedente del campo de las Ciencias Naturales, aplicó a la Geografía los principios de:

- 1) *Generalidad* u observación de la repartición o localización de un fenómeno local por diversas áreas geográficas.
- 2) *Causalidad* o búsqueda del porqué o causas de los fenómenos.

Se ha dado ya un paso gigante, pues se ha pasado de la *Geografía descriptiva a explicativa*, mediante la observación o análisis. Ritter, que es exactamente de la misma época que Humboldt, procede del campo histórico-filosófico y aplicando también el principio de generalidad centra su observación en la “*posición geográfica*” de las áreas regionales y cómo el desarrollo de las *sociedades humanas y el hombre* están *sometidos a la influencia de los fenómenos naturales*, creando la *teoría determinista*. Finalmente, Ratzel, siguiendo las directrices marcadas por Ritter, aplica al campo de la Geografía humana los principios de búsqueda y análisis de los fenómenos terrestres. A esta nueva fase puede llamársela *Ciencia Geográfica*, verdaderamente; a la anterior, sólo *Pregeografía*.

A medida que se amplían los conocimientos y surge el enfoque científico, combinándose los métodos analíticos y sintéticos, surge la *diversificación geográfica*. Y de aquel delgado tronco en sus comienzos, robusto al correr de los tiempos, van brotando nuevas ramas, que al adquirir vigor tienden a desgajarse, cobrando vida propia y transformándose, a su vez, en nuevas ciencias en el preciso instante que creen lograr sustantividad propia.

Colaboran en esta diversificación el espíritu *francés*, creador de la “*Geo-*

grafía Regional” enfocado al estudio monográfico de las regiones de Francia, frente al espíritu *germánico*, especializado en la “*Geografía General*”. Por un cierto recelo intelectual, frente a las amplias y un tanto vagas generalizaciones del pensamiento geográfico alemán, surgió como reacción típicamente francesa limitar el estudio geográfico a determinadas porciones territoriales: la *región*, pues el “*paisaje geográfico o humano*” no es simplemente el resultado físico-climático o “*paisaje natural*”, sino que este último ha sido modificado por la acción del hombre. Y en este nuevo concepto de “*región*” coinciden plenamente los enfoques geográficos y económico-sociales, con sus diferentes conceptos de regionalidad que tanta importancia tienen en nuestro tiempo, dando lugar a una fecunda interrelación y a un nuevo y rico vocabulario procedente de las ciencias Geográficas, Económicas y Sociales, permitiéndonos citar las voces: desequilibrios regionales, polos de crecimiento y polos de desarrollo, planificación territorial, planes de desarrollo, ecología humana y tantos otros conceptos teñidos de *aspectos geo-económico-sociales*.

Entre los cultivadores de las Ciencias Geográficas surgen dos tendencias radicalizadas: los *unitarios*, que se niegan a conceder una separación del tronco madre o común: la Geografía, sin adjetivo alguno, y los *especialistas*, que reclaman vida propia e independiente para su disciplina, por tener ésta substantividad propia, aun reconociendo y afirmando la íntima conexión con el tronco común o ciencia matriz: la Geografía General. He aquí las cuatro grandes ramas geográficas, íntimamente interconexionadas y, a su vez, con destacadas notas personales:

- Geografía General.
- Geografía Regional.
- Geografía Humana.
- Geografía Económica o Geoeconomía.

3. EVOLUCIÓN DE LA SOCIOLOGÍA

La *Sociología*, en su devenir histórico, se ha ido desmembrando en varias disciplinas particulares, dando nacimiento a las *Ciencias sociales particulares*. Pero su clasificación se ha realizado no por procedimientos lógicos sino *empíricos*, según la procedencia originaria de sus diversos cultivadores, cumpliéndose aquí el concepto de deformación profesional originaria, así como las técnicas utilizadas en cada disciplina de origen.

Por la *procedencia* de los cultivadores de las Ciencias Sociales: filósofos, juristas, historiadores, economistas, geógrafos, estadísticos-demógrafos, etc., y sus *técnicas* de investigación no se puede establecer una clasificación racional de las Ciencias Sociales.

Las *Ciencias Sociales particulares* son las que estudian aspectos *particulares* de la *morfología social* o *estructura exterior* de los grupos sociales, así como su *funcionamiento* o *estructura interna* (*fisiología social*). Por el contrario, las *Ciencias Sociales globales* centran su estudio en la totalidad o *conjunto* de los diversos aspectos de uno o varios grupos sociales; es decir, no analizan solamente un tipo de actividad sino todas ellas. La *Sociología General* es una de estas últimas, siendo una “ciencia de síntesis que agrupa los resultados de las Ciencias Sociales especializadas (o particulares) y constituye la teoría de conjunto”. Pertenecen a las Sociologías particulares las *ciencias económicas, políticas*; las *sociologías* jurídica, moral, religiosa, artística, etc. (en su doble estudio morfológico o de estructura exterior y fisiológico o de estructura interna). También quedan englobadas en las Ciencias Sociales particulares la *Geografía* y la *Demografía*, en su estudio solamente morfológico o de estructura externa.

El concepto de “*morfología social*” se utiliza en tres acepciones: 1) en sentido lato o amplio, todas las Ciencias Sociales particulares tendrían un aspecto morfológico, 2) en sentido estricto se aplicaría sólo a la Demografía, y 3) en un sentido intermedio se aplica al “estudio de los hechos sociales en su sustrato material”, según definición de Cuvillier, terminando de redondearlo el párrafo de Duverger: “... la morfología social comprende, prácticamente, la Geografía Humana y la Demografía”.

Los términos “*Ciencia Social*” y “*Sociología*” son para un grupo de sociólogos meros *sinónimos*. Para otros la “*Sociología*” es una ciencia de *síntesis*, agrupadora de los resultados de las Ciencias Sociales particulares o especializadas, constituyendo una teoría de conjunto o “*Sociología General*”. Duverger da al término “*Sociología*” un contenido más *restringido* que el de “*Ciencia Social*”, equiparándola al de “*Ciencia Social particular*”, comprendiendo su estudio aspectos morfológicos y fisiológicos (estructuras externas e internas), “en oposición a las que se limitan a estudiar los elementos morfológicos y son más descriptivas (geografía humana y demografía).”

Paralelamente a la evolución sociológica se desarrolla la económica, siendo la Económica la primera de las Ciencias Sociales, así como por el influjo

de las teorías marxistas que “afirman el carácter predominante de los fenómenos económicos respecto de los demás fenómenos sociales” (Duverger).

Desde sus comienzos han existido dos tendencias en la Sociología y en la Economía. Una de ellas de carácter *colectivo* o de grupo, mientras la otra es *individual* o subjetiva. Para las primeras el grupo es lo fundamental, siendo el individuo una realidad secundaria o derivada. El filósofo inglés Herbert *Spencer* (1820-1903), es el creador de la teoría *organicista*, basada en la aplicación a las sociedades humanas de las leyes evolutivas biológicas, menospreciando la “conciencia” existente en los seres humanos, mientras las células de los organismos biológicos carecen de ellas. Su extremo límite quedó expuesto anteriormente por el también filósofo inglés *Hobbes* (1588-1679), creador del utilitarismo egoísta, plasmado en el “Leviathan”, cuya representación gráfica era la de un monstruo formado por multitud de hombres.

Hobbes fue el precursor y *Hegel* su actualizador al no comparar el grupo humano a un organismo biológico, pues establecen entre ellos diferencias fundamentales, siendo el grupo humano una realidad espiritual y no orgánica. Sin embargo, el individuo no existe realmente nada más que por el grupo, en el grupo y por el grupo, dando lugar a la teoría llamada “*ontología de la comunidad*”. El filósofo alemán *Otto Spann*, citado por Duverger, redondea este concepto: “El hombre es, antes de su entrada en la comunidad, pura virtualidad, y sólo en la comunidad espiritual desarrolla su individualidad y su esencia moral.”

Opuestas a estas tendencias son las que parten de las *relaciones interindividuales* o *teorías psicológicas*. Los *economistas clásicos*: Adam Smith, la escuela de Mánchester, Juan Bautista Say y otros, partieron del supuesto de que la vida económica se formaba por relaciones establecidas entre individuos, tratados como seres abstractos representados por esa entelequia del “*homo oeconomicus*”. Es decir, considerar la realidad económica no por la observación experimental de los hechos, sino por el razonamiento teórico de las relaciones interindividuales del “*homo oeconomicus*” y sus móviles; lo que se ha venido llamando economía liberal.

Un pensamiento intermedio entre lo colectivo o macroeconómico y lo individual o microeconómico se desarrolla por el marxismo y Durkheim. En realidad, existe una contradicción interna en las teorías marxistas, aparte de que han sido ya superadas por sus propios seguidores, pues mientras se dice por *Marx* que “el hombre es el capital más precioso”, a continuación se

afirma que “las ideas, sentimientos y representaciones son reflejo de las condiciones socio-económicas y de las fuerzas productivas” y que las “clases sociales” o grupos humanos son más importantes que el hombre aislado. Sin negar que el individuo puede quedar influido o determinado por el medio ambiente socio-económico, su conciencia e inteligencia puede actuar, modificando este medio negativo. Se ha de tener en cuenta que Marx es anterior a las teorías organicistas y psicologistas, en general.

La teoría de la “*conciencia colectiva*” de Emile *Durkheim* (1858-1917) parte del principio ecléctico de que “no puede producirse nada colectivo si no existen unas conciencias particulares. Pero ... que dichas conciencias estén asociadas y combinadas de cierta manera”; intentando así conjugar lo colectivo con lo individual. Esta concepción ha perdido actualmente vivencia, pues la *fenomenología* y la filosofía *existencialista* no delimitan fronteras entre lo individual y lo colectivo, como se desprende de este párrafo citado por Duverger: “... la conciencia del *yo* no es separable de la conciencia del *tú* y de la conciencia del *nosotros*”. Otra analogía entre las Ciencias Económicas y las Sociológicas nos la evidencia la noción de “*marco histórico*” debida al historiador Fernand *Braudel*, que establece “marcos históricos a corto plazo, que serían los ciclos de coyuntura y marcos históricos a largo plazo, de carácter secular y plurisecular” (Duverger).

En el siglo XVIII los *fisiócratas* y, posteriormente, *Adam Smith* y los *manchesterianos* desgajan del amplio árbol filosófico la Economía Política, constituyéndola como ciencia autónoma. En el siglo XIX reaccionan contra esta división de las Ciencias Sociales el fundador de la Sociología, el positivista Augusto *Compte* (1798-1857), creador a su vez de la palabra “sociología”, pues hasta entonces se utilizaba la de “ciencia nueva”; también los sociólogos de la escuela francesa de finales del siglo XIX, destacando entre ellos *Durkheim*, quienes proclamaban la unidad de la ciencia social, en vez de su particularización en ciencias sociales. Siguen esta línea *Saint Simon* y, finalmente, *Marx*, que afirmaba rotundamente la interdependencia de todos los fenómenos sociales (incluidos como es lógico los económicos), dando nacimiento al “primer sistema completo de explicación de los fenómenos sociales” (Duverger).

4. EL DETERMINISMO Y POSIBILISMO GEOGRÁFICO Y ECONÓMICO-SOCIAL

He aquí otro nuevo y fecundo campo de analogías evolutivas entre ambas ciencias. Frente al fatalista “determinismo geográfico” ratzeliano y

al materialista “determinismo socio-económico” marxista, surge esperanzadora y más acorde con la realidad humana el “posibilismo”, en estos y otros campos científicos. No sólo desde el estricto campo geográfico, si no desde el histórico, el económico, el sociológico y el de las ciencias naturales se han manifestado estas tendencias posibilistas, destacando la función activa del hombre y de las sociedades humanas, abandonando la concepción pasiva o de sometimiento al “medio”.

Unas breves citas de las más representativas, espigadas entre tanto material disponible, nos evidencia este nuevo enfoque; de un geógrafo: “... La Geografía proporciona el cañamazo sobre el cual el hombre borda un dibujo”; de un historiador: “el hombre transforma el medio geográfico, no el hombre abstracto, sino el hombre social y creyente”; de un economista: “el hombre ejerce, a su vez, una influencia sobre el medio, que lo transforma, lo rienta, lo pone en cierto modo a su servicio para utilizarlo según sus necesidades” (Vidal de La Blache, Lucien Febvre y Marchal). Este “*posibilismo geográfico*” va de acuerdo con las nuevas tendencias del “*posibilismo económico*” y de la *econometría*, que se convierte en estocástica o probabilista, como algo análogo sucede en las ciencias naturales, estableciéndose así un paralelismo evolucionista entre las ciencias geográficas, de un lado, y las ciencias económicas y sociológicas, de otro.

Las mutuas influencias del “medio geográfico” sobre el hombre y su actividad socio-económica y de éstas sobre dicho medio, que se traducen en la cada día más *íntima conexión triple: geografía, economía y sociología* han sido puestas de relieve de una forma elegante e inteligente por el distinguido economista francés André Marchal: “... *la Geografía Humana* (y la Económica, añadimos nosotros para mejor puntualización) puede *aportar una gran ayuda al economista*. Vivimos inmersos en una nueva era tecnológica que ha derrumbado, felizmente, las condiciones económicas pesimistas y deterministas que condicionaban la actividad humana a la explotación de los recursos terrestres con una utilidad decreciente, permitiendo que la utilidad sea creciente. Pero ese reinado tecnológico, de clara raíz evolutiva, tiende a convertirse en determinista, pues la visión unilateral de determinados sociólogos *condiciona totalmente la organización socio-económica a la evolución tecnológica*, haciendo de ella el centro o motor de las sociedades humanas, con menosprecio de otros valores, principalmente los anímicos y espirituales.

Así como el *espacio* y sus derivados la *distancia* y el *transporte*, valorado

en términos *monetarios*, condicionan la localización de las actividades económicas; ese “factor espacial”, dicho en términos geográficos *condiciona* el reparto y modo de comportarse las agrupaciones humanas, siendo ese “medio ambiente geográfico”, a su vez, modificado más o menos intensamente por el hombre.

A) *La escuela francesa o el posibilismo geográfico*

Frente a la rigidez conceptual germánica, reveladora de un substratum psicológico de poca flexibilidad, se alza el pensamiento francés, de gran plasticidad y mayor finura y penetración, sin menospreciar las grandes y positivas cualidades de las concepciones conceptuales alemanas. Los fundadores franceses de la “*Geografía Regional*” y “*Geografía Humana*”, encabezados por Vidal de la Blache, Jean Brunhes y Demangeon, sin desconocer ni minusvaluar el peso del “medio ambiente geográfico” sobre los aspectos somáticos y psicológicos del hombre y las sociedades humanas, admiten la posibilidad de que mediante el empleo de la inteligencia, traducido en técnicas y actitudes mentales, se transforme favorablemente el “*paisaje natural*” en un “*paisaje humano o geo-económico*”. Sin olvidar la bella expresión poética-psicológica: *los paisajes son estados del alma*, tan acorde con la frase de Demangeon: “la reflexión es uno de los grandes factores que han transformado el paisaje terrestre”. Así es como con inteligente expresión literaria y conceptual, el sociólogo Duverger, a la ya clásica frase del norteamericano Huntington: “*el hombre no es más que arcilla en manos de la naturaleza*”, le ha dado vuelta: “*la naturaleza es arcilla en manos del hombre*”.

B) *El determinismo y posibilismo económico según la sociología y la economía*

Paralelamente al pensamiento geográfico del “*determinismo geográfico*” actuando sobre el hombre y la sociedad, se desarrolla el “*determinismo socio-económico*”, creado por Karl Marx (1813-1883), siendo ésta su concepción materialista: “... el *factor económico* es el *determinante fundamental de la estructura y el desarrollo de la sociedad*. Este factor, constituido esencialmente por los medios tecnológicos de producción, determina la organización social de la producción... Esas relaciones se producen *independientemente de la voluntad humana*... la organización de la producción — llamada por

Marx *subestructura económica de la sociedad* — ... *moldea toda la superestructura*: organización política, derecho, religión, filosofía, artes, literatura, ciencia y la moral misma”. Esta tesis determinista económica a ultranza no ha sido seguida rígidamente por sus discípulos, entre ellos *Engels*, que han abierto puertas al posibilismo al decir que la situación económica no es la sola fuerza impulsora. Pero tampoco fue Marx el revelador de la interpretación económica de la Historia, que ya anteriormente había sido expuesta por diversos autores, aunque no de una manera tan sistematizada.

Eminentes *sociólogos* como Sorokin y Durkheim, entre otros muchos, han demostrado que los ideales, los impulsos biológicos y el medio ambiente geográfico en determinadas sociedades primitivas y todavía en los países subdesarrollados actúan con prioridad sobre los factores meramente económicos, que no existen o están poco desarrollados; es decir, son los fenómenos extraeconómicos, las “*fuerzas motrices*” del economista sueco *Akerman* las determinantes o impulsoras de otras variables estructurales. También *Akerman* enuncia el *relativismo estructural* en el que las leyes solamente son válidas “según las estructuras o entre dos límites estructurales que mercan el paso de un tipo de estructura a otro. Si semejante óptica dinámica tiene como efecto restringidor el alcance de las leyes económicas o más bien su ámbito de soberanía, precisamos que, en calidad de economistas, no podemos suscribir... el exagerado papel de lo imprevisible y de lo inesperado en la evolución de las sociedades”. Este concepto de *Akerman* es definitorio de la *relatividad económica*.

Desde el campo económico se ha pretendido explicar también la evolución económica y social por la acción preponderante de *un solo factor*, principalmente *la técnica o la población*, destacando en este intento *Colin Clark* y *Schumpeter*, como más calificados. El factor *religioso y espiritual* ha sido también considerado como “*fuerza motriz determinista*” de la evolución económica y social, tanto desde el campo histórico como del económico. Así, la formación del capitalismo es debida según *Max Weber* al puritanismo; *Troeltsch*, al calvinismo y *Sombart* al judaísmo; todo ello muy dentro de la línea del “sentido reverencial del dinero” que la pragmática social anglosajona, matizada de influencias judaicas, otorga al desarrollo de un país y al triunfo personal, basado sólo en aspectos materialistas o de poder económico, camuflados bajo una apariencia religiosa-espiritual, y que tan bien definió por su conocimiento de la misma nuestro *Ramiro de Maeztu*, de madre inglesa y padre vascongado.

En el campo sociológico y a caballo entre la Economía y la Geografía ha surgido una nueva visión: la *Ecología Humana*, que intenta analizar y describir las relaciones del hombre y de los grupos humanos con su medio ambiente (geográfico, cultural, social, económico, religioso, etc.); es decir, las *interrelaciones entre las estructuras sociales y un determinado espacio geográfico o ambiente*. Basada en la ecología biológica, aparece en el año 1921 el término de “ecología humana”, introducido por Park y Burgess; ciencia tan querida y desarrollada por los norteamericanos. Pero su concepto morfológico o de su estructura externa puede ser: amplio, abarcando el estudio de todas las Ciencias Sociales particulares; limitado, incluyendo solamente la Demografía, e intermedio, referido al “*estudio de los hechos sociales en su substrato material*”. La idea básica de Park es “que la gente con características económicas y culturales análogas tiende a reunirse en zonas específicas de la ciudad, y que las características sociales y culturales de cada zona tienden a imponerse a las vidas de los habitantes”. Entre 1930 y 1940 se llegó a extremos límites en este determinismo ecológico o influencia del medio ambiente ciudadano, minusvaluando los factores morales y culturales en la formación de la conducta o comportamiento (teoría bejaviorista), que con frase certera define así Tinashoff: “muchas veces se tiene la impresión de que en las mentes de los autores las mismas paredes y tejados de los edificios arruinados y el repugnante polvo de las calles mismas moldean tipos de conducta”. Es decir, que el condicionante motriz del “medio geográfico (o “*natural environment*” de la escuela norteamericana) ha sido, a su vez, condicionado por el “*cultural environment*” que explica el *devenir socio-económico*.

Finalmente, el viejo término de *Antropología* introducido por el geógrafo alemán Ratzel (1844-1904) para designar el estudio del hombre, que la escuela francesa denominó *Geografía Humana*, se ha visto modernamente ampliado con el adjetivo social, dando así nacimiento a una nueva especialidad: la *Antropología Social*, que analiza y observa los grupos humanos en sus particularidades. “La Antropología se ha inclinado a enfocar los problemas más generales, particularmente a través del concepto de *cultura*. Allí donde el *economista*, por ejemplo, ha propendido a ver sus problemas como parte de un sistema aislado de ideas y comportamientos, el antropólogo se ocupa de la *estructura* de la cultura total y percibe las *relaciones recíprocas entre las instituciones económicas y otros aspectos de la cultura*” (Beals y Hoijer). Es muy interesante resaltar la *interrelación de la Antropo-*

logía con la Economía, a través del estudio que la primera hace del concepto de *racionalidad económica*, evidenciando el carácter no racional de gran parte de la cultura euroamericana, e igualmente que los hasta ahora considerados comportamientos inferiores o menos lógicos de otras sociedades son simplemente “soluciones alternativas a los problemas generales humanos”. Se suelen confundir los términos “*Antropología*” y “*Etnografía*”, pero los anglosajones centran los estudios etnográficos en los pueblos o culturas primitivas, mientras los antropogeográficos los refieren a nuestras actuales sociedades, acentuando el carácter cultural, lo que los diferencia de la *Sociología*. Y terminamos este capítulo citando al sociólogo *Le Play* (1806-82) que hizo depender de las condiciones geográficas la consecución de los medios de subsistencia familiares, concepto tan eminentemente económico, o de Geografía Socioeconómica.

5. EL FACTOR ESPACIO: NEXO DE LAS TEORÍAS ESPACIAL-LOCACIONAL, LA ESTRUCTURA ECONÓMICA, LA GEOECONOMÍA Y LA SOCIOLOGÍA

“El hombre no vive solamente en el espacio: lo modela. Establece sus ciudades, sus caminos, sus cultivos, sus civilizaciones..., crea la Geografía casi de la misma manera que la Historia” (Boudeville). “El espacio no es una sustancia; es el orden de las coexistencias posibles” (Leibniz). “La Teoría Espacial no es tanto una innovación como una toma de conciencia” (Guitton). Exprofeso hemos comenzado este capítulo con estas tres citas tan cargadas de profundo sentido filosófico, que nos hacen pensar queramos o no en la trilogía o interrelaciones: Geografía-Sociología-Economía; es decir, en las Ciencias Sociales, a las que pertenecen las tres disciplinas.

El dar al “*análisis espacial*” y como consecuencia a la Teoría Locacional un *fundamento geográfico*, es un campo fructífero de *interrelaciones* entre la *Teoría Locacional*, de una parte, y el nuevo concepto de *Geografía Económica*, de otra. Pero, a su vez, es a través del “marco espacial” o “*región económica*” donde se vuelve a producir una doble vinculación entre la Teoría Locacional y la *Estructura Económica* y entre ambas y la Geografía Económica y la *Sociología*. La distinción fundamental entre la Geoeconomía y la Estructura económica es que mientras las Ciencias Geográficas necesitan siempre el suelo o espacio para la explicación de las relaciones causa-efecto de los fenómenos económico-naturales, la Estructura Económica no

tiene necesariamente esa vinculación terrestre o espacial para todos sus problemas de interdependencia económica.

El economista Alfred Marshall, fundador de la Escuela de Cambridge, célebre autor del libro "Principios de Economía" que tanta y dilatada influencia tuvo entre los economistas euroamericanos, al hablar del concepto del valor introdujo un nuevo enfoque al destacar que las relaciones económicas se desarrollan en el *espacio* y el *tiempo*, pero pasando por alto aquél y dando primacía total al tiempo. Con la introducción de la "variable tiempo" la economía pasó de ser estática a dinámica, con sus *períodos*: "*corto y largo*". Esta visión parcial, adoptada por sus seguidores, ha permitido durante muchos años creer erróneamente que la teoría del equilibrio de los precios era válida para todos los puntos de un mercado y no para uno solo, al suponer que los precios se mantenían iguales dentro de esa área en régimen de competencia pura, formándose el precio para todo este mercado en un determinado *punto*, abstracción hecha del factor *espacio* y sus derivados: *distancia y transporte* de los factores de la producción (mercancías y trabajo) para los restantes lugares. El "espacio" puede considerarse bajo dos enfoques: 1) *espacio-extensión*, concepto más bien geográfico, y 2) *espacio-distancia*, en sentido estructural, cuyo obstáculo se salva mediante el transporte, que es a su vez el nexo entre las necesidades-recursos o recursos-necesidades, medido en términos de valor o *coste*.

6. EL ANÁLISIS ESPACIAL Y LA TEORÍA LOCACIONAL

Es por primera vez en Alemania en el primer cuarto del pasado siglo XIX cuando se empiezan a estudiar estas cuestiones "*espaciales*", centradas primeramente en el aspecto *agrícola*, por Von *Thünen* (1826), investigando el problema de la "*localización*" de las actividades económicas, dando así nacimiento dentro del marco económico al "*factor espacio*" y sus derivados *distancia y transportes*; es decir, a la relación entre costes, precios y distancias. Ello revolucionaría el proceso productivo, pues a la óptima combinación clásica de los factores productivos (inputs): tierra, capital y trabajo, se unía ahora el de "distance inputs", "transport inputs", según la terminología del norteamericano Walter Isard, y "costos de transferencia" según atribuye el economista portugués Cimourdain de Oliveira al profesor sueco Bertil Ohlin. Las influencias de Thünen son recogidas por Alfred *Weber*, quien en 1909 publica su tratado sobre "*localización industrial*", mientras aquél

basaba sus estudios en la agricultura, casi un siglo antes. Según el economista norteamericano Isard es éste el primer intento para la formulación de la "teoría de la localización" basada en un enfoque histórico-evolutivo de las estructuras, creando así el "análisis espacial" y la llamada "regla del tamaño de las ciudades". Sin embargo, no logra enunciar la ley que rige en su conjunto la estructura ni la medición de las distintas relaciones. Divide la economía en diferentes estratos interrelacionados: agrícola, industrial, administrativo, etc., cuyos costes mínimos de transporte se encuentran dentro de un triángulo formado por el mercado consumidor y la localización de dos materias primas esenciales, lo que en raras ocasiones se produce. A su vez, divide las materias primas en dos grupos: *ubicuas*, para designar a las que se encuentran en todos los lugares y en iguales condiciones, como, por ejemplo, el aire, y las que no tienen estas características; que denomina "*fixed raw materials*". Expresa el factor transporte en unidades técnicas (toneladas-kilómetro) pero no en coste, lo que no le hace comparativo, pues los restantes factores de la producción se miden en dinero.

En 1925 el profesor alemán *Predöhl* publica su obra en la que *deslinda los campos entre los geógrafos y economistas* en los problemas locacionales, aceptando los "hechos geográficos", pero inmersos en el conjunto de las relaciones económicas y como reflejo de costes y precios, lo que viene a significar así la dependencia de la geografía respecto a la economía. Alemán es también *Christaller*, quien en 1933 publica la obra que sirve de inspiración a Losch para definir su *concepto de región*: "... en una región nodal existe un foco dominante, la capital regional, y una jerarquía de ciudades, ... regularmente distribuidas en el espacio y estrechamente vinculadas...". Augusto *Lösch* publica en Jena (Alemania), en 1940, un difícil y conceptuoso trabajo, además de extenso, tratando la "región" en sentido abstracto-económico-matemático y no geográfico.

Al término de la segunda guerra mundial surgen las aportaciones anglosajonas, principalmente norteamericanas, destacando entre todos Walter *Isard*, quien publica en 1949 su célebre obra "The general theory of location and Space- Economy", inspirada en los tratadistas anteriores, pero con diferente enfoque, seguida de posteriores trabajos. Para él la "región" tiene también fundamentos económicos y no geográficos, pudiendo existir tantas regiones cuantas clases de investigaciones se practiquen, rechazando el concepto de *región-tipo*. La *escuela francesa* ha hecho notables aportaciones al *regionalismo económico*, por sus distinguidos tratadistas: *Perroux*, *Ponsard*

y *Boudeville*, entre otros. Y séanos permitido citar de pasada, por ser tema de relaciones *estructurales*, las geniales aportaciones de *Leontiaf* que ha podido realizar las anticipaciones del "Tableau Economique" de *Quesnay* y las formulaciones matemáticas de *Walras* y *Pareto*, con sus cuadros de doble entrada o "inputs y outputs".

7. LA ESTRUCTURA GEOECONÓMICA Y LOS DIVERSOS CONCEPTOS ESTRUCTURALES

¿Y qué es ese concepto *estructural* y la voz *estructura*, que tanto se ha impuesto en nuestros días? Conceptualmente la estructura tiene una doble acepción: 1) Componentes *heterogéneos* de un conjunto, y 2) *Interdependencia integrada* de cada uno de estos componentes, pues ninguno de ellos es plenamente autónomo, funcionando dentro del conjunto. La estructura es utilizada por muy diversas ciencias: desde las Naturales y Matemáticas a las Sociológicas. Así, la *Física* y la *Biología* aplican, respectivamente, los conceptos estructurales a la materia y a los organismos vivos; las *Matemáticas* se han ampliado con el concepto de estructuras de grupos, desarrollando Eddington la "Teoría de los Grupos"; la *Lingüística*, la *Poesía* y la *Música* han enriquecido su mundo con la aplicación conceptual de la "teoría de la forma", pues determinados colores, líneas y formas materiales poseen expresión propia con independencia de la que se les asigne o atribuya tradicionalmente. La *Antropología*, la *Psicología* normal y la patología y la *Sociología* han dado paso a las ideas de permutación en las estructuras universales de la mente humana, a la composición de los procesos mentales y a la estructura del comportamiento o teoría bejariovista. La *Filosofía*, arrinconando el clásico concepto de que las palabras nacen de las ideas, por el revolucionario de que son las ideas las que nacen de las palabras. Finalmente, la *Economía*, dando paso a la *Estructura Económica* y la *Geografía Económica* de ayer a la *Geoconomía* de hoy. Esta variedad de aplicación del concepto de estructura ha dado ya lugar a bastantes reuniones de carácter internacional para centrar su concepto unitario y el específico para cada ciencia o grupo de ellas, por cuanto siendo un término puesto de moda en estos últimos años, todos han acudido a él, utilizándolo en algunas ocasiones de una manera un tanto imprecisa y aun inexacta.

Pero la Estructura Económica ha de ser lo suficientemente amplia para recabar la ayuda y el complemento de un conjunto de disciplinas no eco-

nómicas llamadas “estructuras de encuadre”, “*estructuras extraeconómicas*”, “marcos” y “datos”, pues la actividad económica se desenvuelve en unos “marcos” o “medio ambiente” denominados por el distinguido economista francés Barré “*estructuras de encuadre*” y aquí, mediante el “espacio físico o geográfico” vuelven a interrelacionarse las Ciencias Económicas, Geográficas y Sociales. Las principales estructuras de encuadre son:

Estructuras demográficas, estudiadas por la Demografía, que analiza la de edades y la composición de la población en activa y pasiva.

Estructuras sociales, campo perteneciente a la Sociología (sociedades plures, unificadas, equilibradas, desequilibradas, etc.).

Estructuras institucionales, que la Política enfoca desde el punto de vista de relaciones entre los diferentes poderes y los órganos de Gobierno.

Estructuras mentales, materia privativa de la Psicología normal y patológica, de la Etnología y de la Filosofía, que Lucien Febvre ha bautizado con la acertada frase de “utillaje mental”.

Estructuras físicas o geográficas, que tienen un carácter de fijeza o permanencia más acusado que las anteriores, siendo la base “espacial” económica.

Es interesante poner de relieve la recurrencia a elementos geográficos para fundamentar explicaciones meramente económicas. Así, *Schmoller* escribía que la economía europea reposa en un clima; *Bruckner*, establece una correlación entre la política aduanera del siglo XIX y el clima, estudiando los ciclos lluviosos y secos; igualmente *Willis*, relacionando las cosechas trigueras de Australia con las lluvias; *Peters*, afirmando que para Inglaterra le era tan importante la corriente cálida del Golfo que su minería; *Huntington*, con sus teorías deterministas del clima sobre el hombre y su actividad mental y física; *Wagemann* con sus teorías de las variaciones coyunturales y de los ciclos económicos dependientes de las manchas solares y, finalmente, el clima y el sol como *infraestructuras* fundamentales de las *estructuras* económicas de determinadas áreas o países, valorizando ya *Roscher*, en términos económicos, las bellezas paisajísticas y su valoración económica: el turismo.

3) *Palabras finales por el Presidente perpetuo de la Corporación*

A lo largo de la lectura de su Discurso de Ingreso, nuestro recipiendario ha sabido mostrar su pleno dominio de las ciencias geográficas en sus relaciones e implicaciones económicas y sociales. La labor no era fácil, dado que por exigencias reglamentarias, ha debido extractar brevísimamente su discurso original sometido a la consideración de la Academia, del que la porción leída ocupa escasamente el 10 por ciento.

Y decimos que no era fácil, porque el tema, por su compleja amplitud, requiere por sí mismo un espacio de tiempo considerable muy superior al dispuesto por el Sr. Unzueta y que ha sabido administrar con soltura y habilidad.

Tras presentarnos un esquema evolutivo de la ciencia económica partiendo del empirismo mercantilista, "extrañamente próximo a nuestro tiempo", como diría Gonnard, ha presentado los antecedentes necesarios para enfocar el estudio de la evolución del concepto y contenido geográfico de nuestra ciencia desde sus albores. Y en el examen nos presentaba los distintos hitos superados por la geografía prístina de la simple enumeración descriptiva, pasando por la analítica hasta llegar a la sistematización que desemboca en la diversificación, en cuyo momento surgen nuevos aspectos, nuevas ramas, que, a su vez, se transforman en nuevas ciencias complementarias con substantividad propia, que nuestro recipiendario, siguiendo los postulados del momento, agrupa bajo las denominaciones de Geografía General, Geografía Regional, Geografía Humana y Geografía Económica o Geoeconomía.

En este orden de ideas, el Sr. Unzueta no se contenta en ceñir su discurso a la proyección geoeconómica; y acto seguido, para completar el marco, estudia la evolución de la sociología en su devenir histórico, su concatenación con la economía y, naturalmente, con la geografía; todo lo cual le mueve a analizar lo que se ha dado en llamar determinismo geográfico, de contextura fatalista, de una parte, y, de otra, el determinismo socio-económico, de marcado sabor materialista, hasta proyectar con luces de esperanza, el posibilismo, más acorde con la realidad humana, tema que estudia con abundante aporte de antecedentes.

Ya en este punto, nuestro recipiendario aporta un interesantísimo exa-

men del factor espacio como nexo de las teorías espacial-locacional, la estructura económica, a la geoeconomía y la sociología, que analiza con cierta detención, completando su estudio dos capítulos-conclusión dedicados, respectivamente, al análisis espacial y la teoría locacional, y la estructura geoeconómica y los diversos conceptos estructurales.

Es precisamente esta última, la Geoeconomía, la que presenta aspectos evolutivos de extraordinario interés con el estudio sistematizado de las estructuras espaciales o corología como las denomina nuestro Correspondiente, el Consejero de Economía Nacional, Excmo. Dr. don Román Perpiñà Grau, auténtico pionero de esta nueva ciencia que tanta luz ha venido a proyectar y proyecta a diario en el análisis económico, y que ha servido de soporte al enjundioso discurso de ingreso de nuestro recipiendario Ilmo. Sr. don Abelardo de Unzueta y Yuste a quien, después de felicitarle por su brillante aportación, damos cordialmente la bienvenida en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras que hoy le acoge en su seno.

B) CONFERENCIAS (XXIII° Ciclo Público)

LA PROBLEMÁTICA DE LA REVELACIÓN DEL BENEFICIO EN LA CONTABILIDAD DE LA EMPRESA

Conferencia pronunciada el día 14 de abril de 1969, por el Académico Numerario, ILUSTRÍSIMO SR. DR. DON PEDRO LLUCH CAPDEVILA

I. INTRODUCCIÓN

Como consecuencia lógica de la actividad económica conducida por el interés personal que desarrolla el hombre, surge el tema de la utilidad, provecho, ganancia, etc., como manifestación del resultado valorable de aquella actividad.

Cuando tal actividad económica se refiere a un corto período de tiempo, afecta a un objetivo concreto y determinado o se manifiesta como aportación de los esfuerzos de una sola persona, la utilidad que corresponde no comporta en general problema alguno.

Mas cuando se trata de una actividad que requiere una organización con una estructura en la que se conjuntan aportaciones diversas de varios elementos personales y protagoniza con carácter de permanencia una manifestación económica de cierta relevancia en la complejidad de lo que constituye la Economía Nacional, el resultado que se obtiene como consecuencia de aquella actividad se halla inmerso en una palpitante vida jurídica que comporta solventar muchos problemas.

En esta oportunidad nos ocupamos del complejo problema del resultado positivo de la expresada actividad económica desarrollada por la unidad llamada empresa.

La empresa es ante todo en nuestra concepción capitalista una hacienda que se caracteriza precisamente por su objetivo de lucro o beneficio.

El hecho de que a veces no lo obtenga no significa que pierda tal caracterización.

El hecho de que existan unas unidades denominadas empresas públicas que no persiguen como objetivo el lucro no viene a constituir otra manifestación que la de la excepción que confirma la regla de que la empresa es una estructura económica que tiene por objeto el lucro o beneficio.

2. LA EXPRESIÓN DE "BENEFICIO" NO RESULTA CLARA

Conceptuada en principio la expresión de beneficio como provecho, ganancia, utilidad, interés, renta o rendimiento que se obtiene de una actividad susceptible de producir aquella expresión fructífera, como también como manifestación del exceso del precio de venta en relación con el de coste en una transacción, es de observar que la palabra "beneficio" aparece aparejada con algún término que adjetivándola, la califica muchas veces.

Así aparece acompañada de los términos "bruto", "de explotación", "ordinario", "extraordinario", "ficticio", "fiscal", "neto", "realizado", "no realizado", "repartible" y también últimamente "endógeno", "exógeno", "típico", atípico y algunos otros.

Sin embargo, para nosotros tiene especial interés dentro de esta enmarañada variedad de manifestaciones referirnos esencialmente al beneficio que aparece en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias o que por lo menos debería aparecer en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de las Empresas aunque quepa tal vez discriminar dentro de él el "beneficio económico" y el "beneficio contable".

Además concretamos que nos interesa el Beneficio de la Empresa, no el del empresario.

3. CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES

Beneficio es el resultado positivo de una explotación en general y como derivación del "rédito" (del latín "redditum") manifestación en participio pasado de "reddere" o "rendere" proporciona una significación clara de *dar*, *ofrecer* o *proporcionar* que nos fija la idea de producir fruto y resulta análoga que renta, provecho o ganancia.

Así procede considerar el beneficio como riqueza que ingresa o mejor dicho que retorna o vuelve a ingresar periódicamente en el tiempo como sucede con el alquiler de una casa o habitación, el arrendamiento de una

finca rústica, el interés de un capital prestado, etc., *perfilando la característica de una riqueza que mana y proviene de una fuente productiva* que se manifiesta en continuidad.

Se llega entonces a sentar una afirmación básica: El beneficio es un fruto de una actividad económica que lo proporciona normal y propiamente como natural y por ello sin que se manifieste quebranto o perturbación en la estructura de la unidad económica productora del beneficio.

Dicho en otras palabras: cabe considerar que la unidad económica productora del beneficio es similar a un árbol que normalmente no experimenta quebranto, detración ni perturbación alguna al proporcionar el fruto esperado a su tiempo de maduración.

4. LA IDEA FUNDAMENTAL DEL BENEFICIO O RÉDITO DE EMPRESA

El beneficio debe considerarse en su aplicación a la empresa como la renta neta de una empresa con referencia a un tiempo determinado sin que su obtención quebrante ni perturbe la estructura ni la potencialidad de la empresa en orden a su expansión vegetativa o natural para continuar produciendo el resultado que constituye el objetivo de su creación, es decir otro fruto, rédito o beneficio en el siguiente y en los subsiguientes períodos al suponerse en base de continuidad la explotación empresarial; partiendo de la consigna de que la empresa debe protegerse ante las apetencias de cuantos se hallan interesados en la obtención de estos beneficios en cantidades desorbitadas y extrañas a la naturaleza del rédito empresarial que en muchas ocasiones constituyen un verdadero atentado a la propia existencia de la empresa y en otras representan una verdadera debilitación en la estructura de la empresa provocando su descapitalización o "aguamiento" más o menos lento o rápido, orientados hacia la consecuencia de un lucro para el presente que habrá de obstaculizar la obtención de un lucro para el futuro.

5. ¿BENEFICIO O SUPERÁVIT?

Aunque la distinción entre beneficio y superávit constituye tema que atrae muchas y muy complejas discusiones, en este caso solamente se trata de establecer una separación entre el resultado registrado en una empresa durante el período de gestión y el resultado que puede registrarse en la misma empresa durante el período de liquidación preparatorio de su

extinción definitiva, al considerar de acuerdo con nuestro malogrado amigo y compañero Dr. Fernando Boter (“Disolución y liquidación de Sociedades Mercantiles”) que procede establecer que mientras es correcta la expresión de beneficio al referirse al resultado positivo correspondiente al período de gestión de una empresa no puede aceptarse que se emplee esta misma expresión para conocer el resultado positivo de unas operaciones de liquidación de una empresa. Podrá llamársele “superávit”, “resultado de liquidación”, etc., pero nunca beneficio al amparo de lo previsto en el art. 228 del Código de Comercio al establecer que desde el momento en que se acuerda la disolución y liquidación de una compañía, cesa ésta en su actuación normal que es la determinante de la producción de bienes o servicios; aparte de que atenta a la propia naturaleza de la expresión “beneficio” al manifestar resultado o fruto de una explotación que se manifiesta reiteradamente por lo general y no en manifestación de excepcionalidad. En este sentido se observa coincidencia en el art. 51 de la Ley de Reforma Tributaria de 16-12-40 que al referirse a los resultados positivos de la liquidación menciona las expresiones de reservas tácitas, plusvalías o incrementos de valor puestas de manifiesto al disolverse las sociedades.

6. RESULTADO TOTAL Y RESULTADO PARCIAL

El resultado de la empresa, en expresión de términos absolutos, solamente puede ser conocido verdaderamente al final de su existencia, cuando cumplidos todos los compromisos contraídos, realizados todos los elementos patrimoniales, eliminadas todas las eventualidades que condicionan la vida de la empresa, desaparecidas todas las posibilidades de futuros quebrantos, la unidad económica se extingue definitivamente y por ello no es ya necesario conservar su capacidad de servicio ni el poder adquisitivo del capital.

Consiguientemente el beneficio de la empresa sólo puede ser conocido de forma inequívoca al concluirse la vida de la misma.

Este beneficio entonces se manifestará por vía de comparación entre dos estados de situación el del principio y el del final determinado por la diferencia entre el valor de lo invertido en el momento de constitución de la empresa y el valor de liquidación en el momento de extinción de la misma, habida cuenta del diferente valor de la moneda correspondiente a ambos momentos y en el supuesto de que no haya habido más aportaciones ni reintegros de ninguna clase.

Mas es preciso abandonar esta idea que proporciona una certeza total. No cabe esperar tanto tiempo.

Hay exigencias que es preciso atender y que se oponen a diferir la obtención de tal resultado.

Tales exigencias pueden ser fundamentalmente:

- *de imperativo legal* (Código Comercio, Leyes S. A. y Limitadas que obligan a establecer un balance anual y la cuenta de resultados);
- *de carácter financiero* (el beneficio repartible es el mayor incentivo para la inversión privada y es preciso retirar parte beneficio atenciones particulares);
- *por motivos fiscales* (base para el cálculo del impuesto sobre beneficios);
- *por razones administrativas* (el cálculo del resultado periódico sirve de eficaz orientación para la dirección de la empresa, para sus propietarios y para sus acreedores.)

Hay que proceder a considerar el criterio del resultado parcial al abandonar el total.

Hay que partir de períodos señalados como intervalos entre el momento de origen y el momento final de la empresa.

¿Cuáles son estos intervalos para que obtenidos en forma continuada, tengan un valor estimable?

A ello procede contestar que la única solución satisfactoria es evidentemente la división por ciclos económicos pues toda otra división es artificial y engañosa.

Conforme en principio con la base económica que representa la división del resultado de la empresa en ciclos económicos por cuanto este período indudablemente resultaría razonable, es preciso anticipar las dificultades que ello comportaría en el aspecto jurídico y fiscal que precisan una información del resultado a sus efectos al finalizar el intervalo de un año, coincidente o no con el año natural, aunque por otra parte no constituye un criterio rechazable en orden al régimen interno de la empresa para aplicarlo a su contabilidad interna, de explotación o de costes.

Se perfila pues la necesidad de un resultado parcial de carácter periódico y entonces en cumplimiento de exigencias cabe fijarnos en el período del año (natural o especial) al término del cual ha de referirse el beneficio.

Al fijar el año conviene señalar el límite del período advirtiéndose que no puede resultar impreciso (el $31/12$ ó el $30/9$ ó el $30/6$, etc., etc.); no

puede ser arbitrario, ya que puede haber diferencia entre un día y otro (en un día se gana y en otro se pierde, al extremo de que el resultado varía de un día a otro); sin que quepa omitir que también tiene importancia la fijación concreta de fecha especial para proceder a resultados comparativos.

7. EL RESULTADO PERIÓDICO ANUAL ES SUBJETIVO

Al respecto, dice el Profesor Fernández Pirla:

“El resultado periódico o de ejercicio no puede ser en ningún caso la consecuencia automática de una mecánica operatoria contable. El resultado del ejercicio es al contrario, la consecuencia del establecimiento de una serie de premisas referentes al propio acontecer económico de la empresa y de la aplicación de unos criterios de valoración relativos que informarán el proceso de captación contable de aquel acontecer.”

8. LA DEPURACIÓN DEL RESULTADO DE EJERCICIO

Del mismo modo que no es recomendable sino que resulta rechazable la idea de que una persona en aras de obtener un mejor rendimiento físico o intelectual llegue a perturbar su organismo al extremo de que surja una enfermedad o tal vez la muerte, también es aplicable este principio de conservación y administración elemental de su estructura y de su capacidad para el futuro de la actividad a la empresa.

Sucede en ocasiones que algunos directivos de empresas capaces de una gran expansión en el futuro no manifiestan interés en ello por cuando guiados por su interés personal prefieren obtener una buena participación en los beneficios ya que proyectan apartarse de la empresa en un próximo futuro y no les preocupa su porvenir.

Este supuesto también se puede presentar en sociedades personalistas si el gobierno de la empresa se concentra en un socio que desea rescindir próximamente el contrato social. Y aún en empresas individuales tampoco es imposible.

También existen empresas orientadas hacia un engañoso criterio de austeridad en la política económica de los gastos que escatiman la manifestación de los mismos hasta extremos inconcebibles (prescinden de empleados u obreros, les regatean retribuciones, se oponen sistemáticamente a la admisión de nuevo personal, dejan de asegurar bienes o los aseguran por menos valor, etc., etc.).

9. CARACTERIZACIÓN DEL BENEFICIO DE LA EMPRESA

En afán de resumir, procede concretar que el beneficio de la empresa:

a) Constituye un fruto de una estructura en la que se conjuntan elementos y materiales;

b) Ha de referirse al período de gestión o ciclo vital de la empresa (excluyéndose por tanto el período de liquidación preparatorio de la extinción de la empresa, cuyos resultados integrarán en su caso el superávit si son positivos y el déficit si fueran negativos);

c) Ha de constreñirse a un período regular, ordinariamente de un año que procede coincida con el año natural si no existe fundamento para referirlo a otro período distinto del que empieza en 1.º de Enero y termina en 31 de Diciembre (pues así se sigue regla de generalidad) aunque si existiera causa de conveniencia para variar puede afectar a período de tiempo distinto (año agrícola, año académico, etc.);

d) En cualquier caso el período a que afecta el rédito de la empresa ha de estar predeterminado sin que pueda variarse (a no ser que exista causa estimable como fundamental);

e) En lo posible el tiempo debería referirse al ciclo productivo de la actividad explotada por la empresa y comprender su duración en toda su amplitud para evitar situaciones diferidas;

f) Se estima que la magnitud del beneficio no resulta (en general) proporcionada a la magnitud del tiempo. Si en un año se alcanza un beneficio de un millón de pesetas no cabe pensar que para medio año pueda corresponder medio millón. Basta pensar en la naturaleza esencialmente aleatoria del beneficio (una calamidad o una situación desgraciada pueden alterar el signo positivo de un resultado empresarial manifestándose a veces ineficaces los seguros como previsiones del riesgo). Imaginemos una empresa que el 30 de diciembre habiendo vendido por valor de 10.000.000 de ptas. con un beneficio neto de 2.000.000 de ptas. resulta afectada por la insolvencia de un cliente que adeuda 3.000.000 de ptas. y que tan infortunado hecho ha sido registrado el 31 de diciembre. Su resultado no será precisamente positivo. Han bastado unas pocas horas para anular el beneficio del año y ofrecer una pérdida.

10. CONSIDERACIONES FINALES

Dejando aparte la cuestión de la oposición entre el sistema socialista y el sistema capitalista, que reviste caracteres de encendida polémica, es necesario percibirse de la trascendencia que entraña por razón de su indiscutible función social la propiedad privada y en esta línea debe observarse que es preciso que la empresa moderna constituya un modelo en orden al sentido de responsabilidad y de armonía que deben presidir las relaciones entre trabajo y capital y por ello ha de considerarse trascendente la revelación del beneficio en la contabilidad de la empresa.

Ante todo hemos de pensar en que la representación en cuentas del resultado de una gestión empresarial por empleo del verbo "lucir en cuentas" (que por cierto constituye una actividad muy gravada) constituye un acto de importantes consecuencias para la empresa y para todos sus partícipes en beneficios, sin omitir tampoco a todos los acreedores de la misma en general.

Ya sabemos quiénes son o quiénes pueden ser los partícipes en tales beneficios (el Estado, el empresario individual o los socios de la empresa, el gerente o los gerentes, personal en general, consejeros etc.) y evidentemente todos están interesados en la determinación del beneficio de la empresa por cuanto les afecta especialmente y no es cuestión de que pueda resultar consecuencia de arbitrariedades tal determinación, planteándose consiguientemente la exigencia imperiosa de la regulación del beneficio en forma que no pueda haber interpretaciones de carácter subjetivo, habida cuenta de que se hace preciso la rigurosa observación de los principios que con carácter indicativo y no exhaustivo pueden enumerarse como sigue:

1. De conservación de la estructura económica;
2. De protección contra contingencias;
3. De dotación de elementos personales y materiales suficientes;
4. De política amortizadora (O. M. de 23/2/65);
5. Saneamiento de activo;
6. Depuración de beneficios procedentes de ventas a clientes de dudosa solvencia;
7. Protección inestabilidad monetaria;
8. Uniformidad de criterio;
9. Valoración adecuada; y
10. Especialización de ejercicios.

Finalmente importa destacar la existencia de un derecho a los beneficios de la empresa que responde a la doctrina del Movimiento.

El Ministerio de Trabajo en España establece:

“La participación de los trabajadores en los beneficios de la empresa constituye una situación de cierto abolengo ya en la política social y responde, sin duda, al designio claramente expresado en distintas ocasiones por la doctrina del Movimiento de *transformar el contenido del contrato de trabajo con elementos procedentes del contrato de sociedad.*”

También es de recordar que el Fuero de los Españoles proclama el derecho de todos los elementos de la empresa a participar en los beneficios de la misma.

Se trata de un principio programático y en cumplimiento de su contenido se han establecido cinco modelos de participación que pueden enunciarse así:

- Mediante un tanto por ciento sobre los beneficios de la empresa.
- Por un tanto por ciento sobre los salarios, en función del dividendo repartido a los accionistas.
- Por un tanto por ciento sobre los salarios anuales.
- En relación con el volumen de producción.
- En forma de mensualidades extraordinarias que se abonarán mensualmente.

Es necesario observar que el sistema de participación en la producción, bajo formas y modalidades muy diversas, es muy frecuente en la agricultura y en las actividades pesqueras y que en cierto modo cabe la afirmación de que existe un sistema legal mínimo de participación en beneficios pensado en la variedad de empresas industriales y servicios.

Asimismo es de tener presente que el Ministerio español de Trabajo establece lo siguiente:

“Sin perjuicio de tener presentes las dificultades señaladas, el reconocimiento del derecho a la participación de beneficios de los diferentes elementos de la empresa forma parte del nuevo concepto de la misma que es objeto de estudio por el Gobierno.”

De todos los antecedentes expuestos es de deducir pues la trascendencia de la determinación del beneficio en la empresa y la conveniencia e incluso la necesidad de establecer una especial normativa a la que se sujete su

cálculo de modo objetivo apartando por consiguiente arbitrariedades y especialmente teniendo muy en cuenta en materia de política económica empresarial una unidad de criterio decidida que no pueda alterarse en el futuro sin cumplir determinadas formalidades y esto es lo que se brinda a la reflexión del selecto auditorio presente en este acto.

LA INAPLAZABLE REFORMA DE LA EMPRESA

Conferencia pronunciada el día 21 de abril de 1969, por el Académico Numerario, ILMO. SR. DON LUIS BAÑARES MANSO

Publicada en folleto especial (Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras), en 1970. Consta de cinco capítulos, dedicados a estudiar, respectivamente, “La productividad, factor decisivo en el desarrollo”, “La productividad, panacea contra la inflación”, “El incentivo, factor esencial de la productividad”, “La integración, fundamento básico del incentivo”, y “Cómo lograr esta integración”.

EL CONCEPTO DE BENEFICIO EMPRESARIAL EN LA ECONOMÍA LIBERAL Y EN LA SOCIALIZADA

Conferencia pronunciada el día 25 de abril de 1969, por el Académico Numerario, ILMO. SR. DON ANTONIO GOXENS DUCH

Al ser designado para pronunciar una de las conferencias del presente ciclo de esta Corporación, tuve la dificultad de escoger un tema relativamente original donde cupiese la vulgarización sin caer en lo vulgar. En la discusión que plantea la Prensa diaria de los problemas de la gestión, de la participación y de la liberalización de ciertas economías, descubrí una nebulosa en las informaciones ofrecidas al hablar del beneficio, y como no hay nada peor que trabajar con conceptos erróneos, voy a intentar la comparación de la idea del beneficio empresarial en dos tipos de organización económica.

Empecemos por analizar, en general:

LA FUNCIÓN DEL BENEFICIO EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La misión oficial de expertos contables franceses en Estados Unidos de 1951, dictaminó que evitar las pérdidas es la primera ley y el primer deber de todas las empresas, explicando:

“En una sociedad cualquiera, sea capitalista, socialista, totalitaria o la del hombre de las cavernas, la responsabilidad y la primera función social y dominante en la empresa es la de asegurar su papel de realización económica, pues de esta realización económica depende la sobrevivencia de la empresa en cualquier sociedad. Los imperativos de realización económica que la sociedad impone a la empresa son idénticos a los de interés propio de ella; es decir, explotar con provecho que cubra además del precio de coste actual los riesgos del futuro. No existe conflicto entre la finalidad social y el interés de supervivencia de la empresa.”

Esto lo decía en 1951 una comisión de expertos donde estaban representadas todas las tendencias; el tiempo ha transcurrido y hoy en día nos hallamos ante una continua y acelerada revisión de conceptos de toda índole, por lo que voy a tratar, en los minutos de atención que ruego me sean concedidos, de definir los rasgos característicos del concepto de beneficio en dos sistemas contrapuestos, señalando de paso, para empezar, que estos sistemas económicos contrapuestos dan lugar a infiltraciones conceptuales de uno en otro sin desvirtuar, no obstante, sus ideas básicas.

Al establecer los rasgos que definen el beneficio de la empresa deseo apartarme de todo encasillado político, sin olvidar que tanto la Encíclica "Mater et Magistra" como la "Populorum progressio" aceptan, en circunstancias dadas, ideas socializantes.

LA EMPRESA, EL HOMBRE Y EL DINERO

Intentaré, definir, para empezar, a efectos de mi charla de hoy, los conceptos de empresa en la economía liberal y en la economía socializada.

La empresa liberal es aquella que tiende a tener libertad para organizar los factores productivos que considera más adecuados para ofrecer un producto o un servicio en un mercado que tiende a ser competitivo. En un infinito ideal, estas tendencias nos llevarían a la competencia perfecta y a la total libertad para contratar los factores productivos y organizarse; supuestos que en la práctica, no se han dado nunca en su forma pura o ideal.

La empresa que voy a denominar socializante, para apartarme en principio, de cualquier encasillado político, aparece cuando las tendencias anteriormente indicadas tienden a anularse; la empresa como unidad de producción, queda subordinada a un plan imperativo de un poder político que, en el límite, elimina la libertad empresarial.

Cuestiones de matiz en la apreciación del sistema político-social que envuelve las actividades productivas, nos pueden presentar un sinnúmero de gradaciones, como son rasgos de intervención estatal crecientes en la empresa liberal, y atisbos de condiciones competitivas en la empresa socializada.

Intentemos examinar la cuestión sin carga política. Jacques Ellul, en su obra *EL HOMBRE Y EL DINERO*, dice:

"No se ve bien por qué el capitalismo ha de ser más legítimo que el socialismo o viceversa, ya que tanto en uno como en el otro reside el mis-

mo engaño, la pasión por el dinero o los bienes materiales; y todos nos cubrimos en el sistema que nos ofrece una maravillosa coartada. Ya no existe, señala Ellul, problema personal del dinero, no hay porque inquietarse de lo que soy y lo que hago puesto que me adhiero a un sistema que da la respuesta a todo; la llave de todas las dificultades y que debe resolver todo aquello que de un modo personal me produce inquietud. Adherirse a un sistema económico para responder a esta cuestión, es elegir una salida que permita tener buena conciencia no comprometiéndose a nada.”

Ellul no niega el valor de los sistemas, lo que niega con razón es el sistema panacea para los problemas del hombre; pero Ellul, al hablar así, de hecho no hace otra cosa que recordarnos a San Mateo (19/21) cuando recoge el Sermón de la Montaña y nos dice: “Si quieres ser perfecto ven, vende cuanto tienes, dalo a los pobres y tendrás un tesoro en los cielos.” Pero Confucio, hace más de 2.400 años (capítulo 4.º del Lun-Yu) expresó: “El hombre vulgar no piensa más que en los provechos”. Lamentablemente, somos vulgares. Evitaré entrar a discutir el problema de fondo del hombre y los bienes materiales, que pudo despreciar entre otros san Francisco de Asís, para limitarme al hombre sujeto a necesidades crecientes que trata de cubrir produciendo bienes y servicios; es decir, al hombre, como sujeto de la economía, que se agrupa en esta unidad productiva que conocemos como empresa.

La empresa como unidad de producción y de distribución de productos y servicios, en cualquier sistema necesita medios instrumentales (equipo o capital) sobre los que va a actuar la energía humana en sus categorías de pensante, coordinadora y ejecutora. Equipo y valores humanos son inicialmente prestaciones externas a la empresa quien las recibe para poder ella a su vez prestar un servicio o rendir una producción.

La empresa obtiene un flujo de ingresos (inputs) al ceder lo producido para compensar el flujo de egresos (outputs) necesarios, para retribuir las prestaciones recibidas. La empresa es un sistema de fuerzas económicas cerrados en relación con otros sistemas análogos, da y recibe; la empresa al constituir su propio sistema de fuerzas económicas en equilibrio, constantemente perturbado, como indica Zappa, queda determinada por el conjunto de medios y hombres que se consideran vinculados a ella por una relativa permanencia y mediante un particular sistema de relaciones contractuales; una empresa queda, pues, definida por estas relaciones y

vinculaciones en un momento determinado; relaciones y vinculaciones que, he de repetirlo, se modifican constantemente.

El dinero, como unidad valorimétrica de los flujos económicos, motiva la idea de beneficio al poder establecer que una corriente económica valorada en dinero es mayor que otra. Suprimamos la noción de dinero y suprimiremos en la empresa capitalista el problema, pero hasta ahora no se ha encontrado en términos generales la forma hábil y práctica de suprimir esta noción.

La empresa supone una coordinación adecuada de elementos personales y materiales enlazados mediante adecuadas relaciones económico-jurídicas. Es necesario por consiguiente, que exista un espíritu directivo y coordinador sustancial con la idea de empresa económica, sin el cual no puede surgir ésta; y también es necesario que en el ámbito geo-económico donde actúa haya un adecuado ordenamiento jurídico que permita su fructífera actividad. Este ordenamiento jurídico económico evoluciona y es muy diferente la empresa capitalista de hoy, de lo que fue la empresa capitalista en las épocas de Stuart Mill y de Carlos Marx. Asimismo es diferente la empresa socialista considerada en el tiempo y en el espacio geográfico.

La empresa presta servicios para asegurar un desarrollo armónico de la Sociedad, y a este respecto la "*Populorum Progressio*", dice:

"la sola iniciativa individual y el simple juego de la competencia no serían suficientes para asegurar el éxito del desarrollo;

"Los programas son necesarios para animar, estimular, coordinar, suplir e integrar la acción de los individuos y de los cuerpos intermedios. Toca a los poderes públicos escoger y ver el modo de poner los objetivos que hay que proponerse, las metas que hay que fijar, los medios para llegar a ellas, estimulando al mismo tiempo todas las fuerzas agrupadas en esta acción común; pero ellas han de tener cuidado de asociar a esta empresa las iniciativas privadas y los cuerpos intermedios, que evitarán así el riesgo de una colectivización integral o de una planificación arbitraria, que al negar la libertad excluirá el ejercicio de los derechos fundamentales de la persona humana". Y agrega: "la tecnocracia del mañana puede engendrar males no menos temibles, que los del liberalismo de ayer, economía y técnica no tienen sentido si no es por el hombre a quien deben servir".

Pero ¿dónde situar el límite entre el programa socializante y la libertad

individual que mantiene una singular proyección económica a través de la empresa?

Los sociólogos y los políticos no se han puesto todavía de acuerdo y nos hallamos entre dos tendencias. Una, que el individuo desea ardientemente, que es la libertad de hacer o no hacer, que puede degenerar en libertinaje y explotación del débil; otra, la planificación, que algún dirigente político preconiza, que puede anular totalmente la personalidad del individuo, explotado por la máquina de un Estado omnipresente.

Dejando esta cuestión pasemos a considerar:

EL ASPECTO SOCIAL DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

En la empresa que actúa en un régimen económico que tiende a ser liberal, es fundamental que realice la distribución del producto bruto obtenido, es decir, de su equivalencia dineraria, entre los varios elementos productivos que han contribuido a obtenerlo. Esta distribución se efectúa de conformidad con pactos establecidos entre el empresario y los aportantes de los distintos elementos productivos.

La empresa actúa por lo general para el mercado cuya situación y evolución debe prever. La incertidumbre de su gestión está motivada por la imposibilidad de poder prever exactamente todos los hechos futuros internos y externos que puedan afectar al resultado económico siempre aleatorio.

El riesgo, como se explica Kuiglit, economista americano, se presenta por el peligro de pérdida que la propia incertidumbre del resultado acarrea y por el hecho, generalmente admitido, de que la empresa ha de desembolsar anticipadamente o cuanto menos comprometer el coste de producción del que quizá no se reembolse con el producto resultante.

Al ordenar la producción y asumir directamente un riesgo inherente a ella, la empresa obtiene un resultado bruto, debiendo cuidar, como acabo de señalar, de retribuir adecuadamente, según pactos a los elementos que han contribuido a lograr este producto. Al realizar esta distribución puede existir o no una diferencia aleatoria, variable, que de ser positiva constituye el beneficio de la empresa; el producto bruto viene determinado por las condiciones del mercado que fijan el precio de venta; las prestaciones contratadas por la empresa constituyen el coste de producción.

Al estudiar la estructura íntima de la empresa y señalar las relaciones

que existen entre sus elementos, podemos situarnos en posiciones doctrinales opuestas. Podemos aceptar que la empresa es una comunidad de la técnica, el capital y la mano de obra que actúa dentro de una comunidad social representada por el Estado y, por consiguiente, todos estos elementos han de participar en la distribución de la renta bruta de la empresa. También podemos admitir que en la empresa existe un elemento fundamental y básico, el empresario, que contrata las prestaciones que estima oportunas para poder prestar el servicio económico que se ha señalado como objetivo, adelantando cantidades de dinero a quienes realiza las prestaciones entre ellos pactadas y quedando de su propiedad la totalidad de la renta bruta o producción.

Podemos establecer cuantos grados intermedios estimemos oportunos entre los extremos señalados; un empresario que asuma el riesgo o una comunidad de aportantes de prestaciones, que también en buena lógica debería asumir la totalidad del riesgo.

En el primer caso puede determinarse el coste de un período de tiempo por la totalidad de los pagos dinerarios que corresponden a los consumos efectuados; en el segundo, el coste valorado de la producción es indeterminado; existe un coste de prestaciones externas y una distribución de la diferencia, que está subordinada al precio de venta cuya determinación no depende únicamente de la empresa sino del mercado o de disposiciones superiores que lo constriñen.

Según pues, el régimen contractual, establecido entre la empresa y quienes le aporten los factores antes señalados, tendremos que considerarlos como participaciones en el ingreso bruto, o partes integrantes del coste y, de consiguiente, nos encontramos que el coste del período, que es el sustraendo de donde resultará el beneficio, depende de la concepción social de la empresa y de la serie de estipulaciones jurídicas establecidas.

LA COMPLEJA NOCIÓN DE BENEFICIO

Este beneficio en nuestro sistema económico depende tanto de la administración interna, como de la coyuntura externa, es por decirlo así el resultado del acierto mayor o menor en la previsión de una incertidumbre futura, con una buena administración.

Los dirigentes de la empresa que tiende a ser liberal coordinan y trazan planes hacia el futuro, suponiendo que se darán durante un período deter-

minado, más o menos dilatado según la índole de las operaciones empresariales, unas circunstancias supuestas; el beneficio surgirá o puede surgir del acierto en esta previsión. Ahora bien, al prever unas circunstancias se han de estudiar las normas de actuación interna en relación con situaciones externas cambiantes. El dirigente empresarial no puede asegurar las reacciones externas, pero sí obtener la máxima eficiencia de la actuación interna, de donde, en el beneficio hay lo que pudiéramos llamar dos aspectos; la retribución a la función coordinadora del empresario, y la derivada de la especulación del mercado; y en algunos casos porque estas situaciones externas, pueden forzarse por las empresas originando unos beneficios especulativos y de oportunidad.

Para no plantear cuestiones que pueden llevar a la confusión, resumamos en un supuesto límite el concepto de beneficio de la empresa liberal. El empresario actúa en un mercado múltiple, contrata elementos materiales personas y servicios por un precio; el conjunto de estos consumos valorados en dinero constituye un coste total para toda la producción, pero la vida de la empresa se divide en períodos, y hemos de determinar el coste de cada ejercicio, para compararlo con el ingreso del mismo. Ofrece servicios, que luego cede por unos precios según el mercado, constituyendo la valoración de estos servicios su ingreso total.

Ingresos y costes dependen pues, del mercado; unos y otros tienen limitaciones del poder público y el grado de estas limitaciones es precisamente lo que diferencia la empresa liberal de la socializada. El beneficio es una diferencia que trata de retribuir el esfuerzo empresarial, el riesgo y la incertidumbre; pero una planificación a nivel superior a la empresa puede tratar de eliminar al riesgo.

En este supuesto la justificación del beneficio ha de hallarse sólo en la correcta administración de recursos según el plan; pero, el plan no elimina totalmente la incertidumbre aunque aminora el riesgo económico del mercado, si bien, pueden aparecer otra clase de riesgos "políticos".

LA PLANIFICACIÓN SOCIALISTA Y LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La planificación trata de eliminar la incertidumbre del mercado. Esta planificación puede ser del poder político o puede ser de un poder económico, a través de las múltiples formas de "monopolio".

Las decisiones de la empresa liberal están inducidas por la tendencia a la maximación del beneficio, pero como señalan con detalle Hague y Stonier con su obra "The essentials of economics",

"la tendencia general de la maximación de beneficios, en la práctica queda sujeta a una serie compleja de limitaciones condicionantes de la actuación del gesto empresarial, que no siempre pueden tener a priori, una representación cuantitativa."

Entre estas limitaciones, es importante, como señala J. R. Hicks, el antagonismo que a veces se presenta entre la maximación de beneficios a largo y corto plazo.

A medida que la empresa va encontrándose más y más intervenida y socializada, las decisiones se basan en el plan, y deben adecuarse al mismo; es decir, la empresa ha de sujetarse a los planes.

El gerente recibe entonces una capacidad de producción, equipo de máquinas, instalaciones, hombres y financiación, para cubrir unos objetivos fijados en el plan; y esos objetivos pueden estar señalados para un plazo corto o para un plazo largo. Si no hay vinculación del gerente que se siente interino en la empresa, a éste le interesan los éxitos a corto plazo; en cambio cuando hay una vinculación, como ocurre en la mayoría de las empresas denominadas capitalistas, hay que buscar un equilibrio entre los rendimientos a corto y largo plazo.

El plan lo es todo para la empresa socializada pues se le fijan *desde arriba* las cifras de realización de producción, la lista de productos y la rentabilidad porcentual, los pagos al presupuesto, y los ingresos recibidos del montante de las inversiones centralizadas, la puesta en servicio de las capacidades de producción, las tareas esenciales en la materia de implantación de nuevas técnicas, y los índices de aprovisionamiento técnico-material.

Para la gerencia de la empresa con creciente intervención *desde arriba*, discutir el nivel de objetivos de su empresa, es ya por sí un objetivo previo, pues a nadie escapa que se pueden tener más éxitos cuando los objetivos son fáciles; éste es un problema que aparece incluso en las empresas capitalistas cien por cien cuando se realiza una desorbitada aplicación de los estándares.

En la definición de estos objetivos hay posiciones contradictorias del gerente y del planificador, y se acepta como valor entendido que el conjunto de discusiones dará un promedio generalmente aceptable. Otro valor enten-

dido es que los planes a veces solo hay que cumplirlos sobre el papel en informes y "rapports".

Las empresas tienen que realizar su plan y presentar sus éxitos en términos de indicadores globales, lo que fomenta la proliferación de órdenes que facilitan la consecución de los resultados estadísticos requeridos en términos globales, lo cual no tiene nada que ver con producir lo que es necesario.

En la medición comparativa de planes son esenciales los impuestos los sistemas de precios y los sistemas de salarios e intereses que son categorías económicas admitidas en modo algo diferente en el Este que en el Oeste.

La fuente de ingresos más importantes para el Fisco socialista lo constituye una gama de impuestos sobre el volumen de ventas; entre ellos el más importante, es el impuesto diferencial que consiste como indica su nombre en la diferencia entre el precio al detall menos el margen comercial, y el precio de venta al por mayor; este impuesto elimina todo beneficio especulativo y retribuye globalmente al Estado que como sabemos, es por definición dogmática, propietario de todos los medios de producción. Inicialmente no retiraba interés del capital, pero como propietario al mismo tiempo que definidor fiscal a través del impuesto podía llevarse todo el margen en la venta.

En principio, el precio de venta al detall se fija en la URSS teniendo en cuenta con ciertas limitaciones la oferta y la demanda, y el precio al por mayor está basado en el coste medio más un pequeño margen de beneficios, resultando el impuesto total igual a la diferencia entre los dos precios. Además existe otra clase de impuestos sobre el volumen de ventas, que se trata por decirlo así, de una diferencia que surge de la adquisición por el Estado de productos a bajo precio, como también se da el caso de ofrecerlos por debajo del coste de adquisición.

Los directores de empresa no tienen ninguna libertad en la Rusia soviética para decidir el precio de venta de sus productos; no obstante, las empresas desempeñan algún papel sugiriendo precios nuevos o reformados a las autoridades superiores. Estos precios fijados por el Gobierno, se supone que están basados en el coste medio de producción de todas las empresas que producen dicho artículo, más un pequeño margen de beneficio definido como un 3 ó 5 %.

En principio la palabra costes en la idea socialista excluía cualquier carga sobre capital fijo o renta de la tierra, y los beneficios se expresan

en porcentaje de costes y no de capital; sin embargo, recientemente se ha introducido el concepto de retribución a la financiación. Justificándolo por la necesidad de poseer un indicador de la eficiencia global en la utilización de los recursos de la empresa.

Los precios al detall se fijan de manera que sea absorbida la producción disponible, salvo los casos en que exista una razón social para que los bienes sean vendidos caros o baratos. El valor de los bienes y servicios disponibles debe estar de acuerdo con los ingresos personales disponibles, y si los cálculos demuestran que es necesario, hay que realizar aumentos o bajas de precios. No hay que olvidar que debido a que los diferentes porcentajes del impuesto sobre el volumen de ventas en la política económica de tipo socialista, absorbe las diferencias entre los precios y los costes de venta al detall, y debido a que el margen de venta al detall es fijo, las empresas productoras y comerciales, no tienen ningún beneficio en proporcionar más artículos con precios relativamente altos; no obstante, estos precios pueden actuar como una señal para los organismos planificadores aconsejándoles dirigir las inversiones hacia estos sectores.

Las escalas de salarios, o fondo salarial también están determinadas por la planificación, pero se aceptan los destajos.

Aunque algunas de estas prácticas aparecen en la ordenación de sistemas económicos capitalistas que se consideran auténticos, es en el socialismo donde se perfila mejor la importancia del poder político por encima de la labor del gestor empresarial.

UNAS PRIMERAS IDEAS DIFERENCIALES

Antes de seguir adelante establezcamos unos puntos diferenciales:

1.º En Economía liberal el precio del producto y de los elementos del coste depende del mercado que tiende a ser libre.

2.º En Economía socialista el mercado, en todas sus manifestaciones, está intervenido.

3.º El beneficio en la empresa liberal surge como diferencia entre costes y productos, medidos en precios establecidos por el mercado.

4.º En economía socialista no se admite esta diferencia y se recoge por el Estado a través de una modalidad impositiva, sin perjuicio de primar la actividad empresarial, si así se considera conveniente.

Entonces, ¿cómo es el beneficio de que hablan algunos economistas socialistas?

Hay una variedad de modelos: ruso, checo, polaco, yugoslavo, chino, en la planificación económica que no podremos estudiar hoy. Señalaré algunas tendencias y dejemos sentado que la palabra "beneficio" tiene una concepción algo diferente según cada modelo económico.

Wellisz señala que el socialismo definido como propiedad nacional de todos los medios de producción, es compatible con una gran diversidad de sistemas institucionales, alguno de los cuales permiten el empleo del cálculo económico, y pueden llegar a una utilización racional de los recursos.

Una economía de tipo soviético goza de un monopolio casi absoluto sobre toda la producción dentro de su esfera política.

El plan se fundamenta en los indicadores. En la URSS, los indicadores, preparados con la cooperación de los Ministerios económicos y previa consulta con las autoridades políticas, esbozan las líneas generales del programa para el correspondiente al plan. Este esbozo muestra el empleo la generación de la renta, su distribución y la inversión.

Indica la producción de artículos básicos por grupos de productos y fija un programa detallado para los principales. También señala la magnitud de los proyectos de inversión más importantes.

Los indicadores cumplen una doble función: proporcionan un marco para la elaboración de proyectos detallados por parte de los administradores económicos y sirven como solicitud de información que se transmite a la Comisión Central de Planificación.

Cada conjunto de indicadores viene acompañado por instrucciones detalladas que explican el modo de elaborar los planes relativos a las empresas y sectores industriales. Al transmitir los indicadores a los niveles inferiores de la administración económica se les elabora con más detalle.

Al preparar sus proyectos, las empresas socializadas tienen que solicitar los recursos físicos y financieros que van a necesitar para poder conseguir los niveles previstos de producción. Las estimaciones de los *inputs* tienen que ajustarse a normas técnicas y financieras fijadas por la Comisión de Planificación y los Ministerios económicos. Esas normas especifican los *inputs* máximos autorizados por unidad de *output*. Las principales operaciones vienen descritas en términos de normas técnicas, especificando las horas/hombre por unidad de producción; la utilización de materias primas,

productos semimanufacturados y energía. Las operaciones complejas, están reguladas por las llamadas "normas estadísticas", basadas en las relaciones globales *input-output* que se han observado en épocas anteriores. Estas normas son modificadas con el transcurso del tiempo en función de los procesos tecnológicos.

Las normas financieras se refieren a los factores globales y no a los distintos procesos individuales. Basándose en la realización física prevista y en un programa de precios, cada empresa tiene que exponer los pagos globales de salarios previstos, las compras de productos a otras empresas, el valor del inventario previsto, etc. El proyecto financiero se utilizará en último término para determinar la cuantía de la financiación disponible, y se utilizará el proyecto físico para la asignación real de recursos.

En general, a las empresas les conviene tener unas tareas planificadas y fáciles de realizar; por tanto, tienden a rebajar los objetivos de *output* esbozados en los indicadores y a aumentar los de *input*. Para justificar esos cambios, las empresas presentan también un cuadro pesimista de cumplimiento del plan del año en curso. A consecuencia de todo ello, el proceso de planificación reviste el carácter de una negociación bilateral, en vez de ser un esfuerzo conjunto y basado en la cooperación mutua.

Todos los planes a corto plazo tienen un plan financiero homólogo. El plan financiero proporciona a las unidades de producción y a los consumidores los medios de pago necesarios para llevar a cabo las tareas especificadas en el plan financiero a precios fijos. La planificación financiera impone una disciplina a los sectores de la economía que no pueden someterse a controles físicos detallados. También facilita el control de las realizaciones corrientes y fomenta la "economización" al nivel de fábrica.

En teoría, los planes financieros deberían corresponder exactamente a los planes físicos, como traducción de los objetivos de los mismos en términos de valor. De hecho las discrepancias entre ambos tipos de planes son casi inevitables. El plan físico se elabora en sentido ascendente a partir de los objetivos de *output* y de los requisitos de *input*; en cambio, el plan financiero empieza por los requisitos generales de nuevas emisiones monetarias y crediticias y por conjuntos macroeconómicos globales. Como el proceso de planificación entraña muchas aproximaciones los dos tipos de plan nunca se ajustan exactamente el uno al otro.

Esta doble planificación crea en las economías de tipo soviético conflictos que no existen en el sistema de libre empresa. En este último sistema

el motivo de los beneficios es la guía y orientación para toda la actividad económica privada. En la planificación de tipo soviético se supone que las empresas persiguen objetivos físicos al mismo tiempo que objetivos financieros. Cuando no coinciden estos dos tipos de objetivos, la empresa es orientada y propulsada hacia adelante por dos conjuntos distintos de consideraciones.

Hay una constante evolución de:

LOS MODELOS DE PLANIFICACIÓN

para irse adaptando a la realidad.

Las reformas principales se han orientado hacia el estudio de las perspectivas económicas a largo plazo, la eficacia de medir la rentabilidad con relación al mismo y establecer criterios de eficacia, la producción en relación con el volumen de capitales fijos y circulantes, la productividad de trabajo y la rentabilidad; todo lo cual requiere contactos directos entre empresas y dirigentes al establecer los contratos.

En Checoeslovaquia, por ejemplo, se alienta a las empresas que consigan sus fines sin aumentar la mano de obra. Los salarios están relacionados con la productividad laboral: un determinado aumento de la productividad en comparación con el año precedente viene automáticamente seguido por un aumento de salarios materializando en un porcentaje.

La base de la recompensa es el aumento obtenido en comparación con el período precedente, y no la superación de un plan determinado por la autoridad superior. Existe también un fondo para primas, basado en cierto número de indicadores, adaptados a los problemas y necesidades especiales del sector económico al que pertenece la empresa, pero muy particularmente relacionado con los aumentos de beneficios, y que comporta ventajas adicionales a aquellas empresas que adoptaron ambiciosos planes de beneficios, lo cual es bastante distinto a sobrepasar un modesto plan de producción. También se ofrecen recompensas por la consecución de planes con el mínimo aumento de inversión de capital, con el fin de promover hábitos de economía de medios. El fondo para primas es la fuente que proporciona las bonificaciones al personal directivo, así como las gratificaciones destinadas a otros incentivos, todos los cuales se otorgan según un reglamento, que (con el fin de evitar abusos) debe ser confirmado por las autoridades del Estado.

La experiencia de una “economía socialista del mercado”, realizada en Yugoslavia a partir de 1951, requiere un estudio especializado y detallado. Alec Nove indica brevemente los puntos sobre los que difieren los métodos económicos utilizados por Yugoslavia de los utilizados en los sistemas soviético y checoslovaco:

1.º En Yugoslavia, las empresas del Estado son mucho más independientes. Salvo algunas excepciones, no tienen plan de producción que no sea el que ellas mismas adoptan, y que se basa en consideraciones comerciales, es decir, en la demanda del consumidor. Las empresas compiten entre ellas hasta un grado que es inconcebible en Checoslovaquia, sin hablar de la URSS. La competencia se refiere tanto a la venta al por mayor y detall como a las empresas manufactureras. El elemento motriz es una noción particular del beneficio.

2.º Los precios son mucho más libres. En teoría debieran ser completamente libres, de forma que un mercado real pudiera funcionar con eficacia. En la práctica, el miedo a la inflación y el deseo de estabilizar el coste de la vida origina el establecimiento de precios máximos en muchos productos. Pero de todas formas queda un gran margen a la lucha de precios.

3.º La mayor parte de los fondos de inversión de las empresas proceden de préstamos de la Banca, que juzga los diversos proyectos en función de su rentabilidad y en función de la política económica gubernamental y de los planes a largo plazo.

El Estado influye sobre el ritmo de desarrollo, dedicando una gran parte de sus ingresos a la formación de capital y también influye sobre la dirección que debe seguir el desarrollo, indicando a la Banca a quien debe dar preferencia entre los solicitantes de fondos de inversión. Existe una remuneración del capital, y los préstamos para inversión están gravados con intereses.

4.º Las empresas tienen relaciones financieras y administrativas con las autoridades locales (comunales), y también aunque en menor grado, con la República en la cual se encuentran situadas (Servia, Croacia, etc.). La “communa” local nombra los directores de las empresas, aunque tanto en Yugoslavia como en la URSS el Partido tiene un papel vital en este proceso como en muchos otros.

5.º Los directores son ayudados por consejos de obreros elegidos, que, por lo menos en teoría, son mucho más poderosos en el interior de la

fábrica que sus homónimos en Polonia o Rusia. La empresa del Estado se supone que es administrada por sus trabajadores, y los niveles de salario dependen dentro de ciertos límites, de los beneficios de la empresa. No obstante, para evitar ciertas "desviaciones" el Estado controla muy de cerca la forma en que las empresas emplean sus beneficios, llevándose él la parte mayor del producto neto, desalentado, con medidas fiscales, la superación de las previsiones en materia de salarios. Esto ha provocado, una considerable disminución del interés de los obreros en el éxito financiero de "su" empresa.

La planificación admite muchos matices. En la Europa Occidental se establecen planificaciones orientativas y en la oriental se suavizan las que con carácter imperativo se habían establecido. Una y otras condicionan la libertad empresarial y modifican los conceptos determinantes del beneficio; pero, su concepto sigue siendo diferente a uno y otro lado del telón de acero.

Se ha dicho que el concepto de beneficio ha hecho su aparición en la economía soviética y se especula con la posibilidad de que lleguemos a un tipo de planificación intermedia y a un concepto de beneficio análogo. No es éste el punto de vista de los economistas rusos, como veremos más adelante.

Krylov, Rotshein y Tsarev, explican la evolución de la planificación empresarial explicando:

Un rasgo importante del nuevo sistema de indicadores de planificación es el énfasis puesto en los objetivos de los beneficios más que en los objetivos de los costes de producción. El indicador de beneficios tiene en cuenta la renta neta creada por la empresa; estimula un aumento en la calidad de la producción y la introducción de productos nuevos y más avanzados. Se dan dos indicadores del beneficio para las empresas que cambian al nuevo sistema:

a) El beneficio de la hoja de balance; esto es, el beneficio obtenido de la venta de mercancías y servicios añadiéndoles las cuentas pendientes y descontando las cuentas abonables. Este indicador es establecido en el plan.

b) El beneficio contable, calculado en relación a los fondos de las empresas.

Para determinar los beneficios contables, se efectúan deducciones del saldo de beneficios de las cantidades asignadas al capital fijo y al fondo

de maniobra para las cantidades abonables al presupuesto y para el abono de intereses en los créditos bancarios.

Una de las cuestiones centrales del actual sistema ruso de planificación y de estímulo económico reside en el establecimiento de fondos para conceder ventajas materiales a los obreros y fondos para actividades socioculturales y de construcción de viviendas. Estos fondos son una fuente básica para la concesión de cantidades extra y para mejorar las condiciones de vida de los obreros, personal técnico y empleados de oficina.

El fondo de promoción material consiste en dos partes: cantidades extraídas de los beneficios y la suma de cantidades extra abonadas a los obreros con cargo al fondo de salarios.

Especulando sobre la evolución de los sistemas económicos TINBERGEN (Lecciones del pasado) presenta una posición optimista cuando señala:

“¿Cabe esperar que se realicen mayores cambios en el sistema comunista? Opina que existe cierta posibilidad de mejorar la eficacia del sistema, y una clara oportunidad de que se descubran y apliquen métodos nuevos; por ejemplo, 1.º. No hay duda que puede reducirse el grado de detalle existente en la planificación, sin que por ello se ponga en peligro el equilibrio existente entre las industrias.

2.º Dando más libertad a los “*manager*” puede incrementarse la eficiencia de las unidades de producción, especialmente las de pequeño tamaño.

3.º La eliminación de la discriminación de precios puede hacer que mejore la localización de los recursos, por ejemplo en lo que se refiere a la colocación del capital y al comercio entre países comunistas.

4.º La libertad de fluctuación de precios dentro de ciertos límites, puede acelerar el movimiento de adaptación de la demanda de géneros de consumo a la oferta de los mismos.

“Pero también hay posibles cambios en occidente. La mayoría de los cambios esperados en los grupos occidentales constituirán pasos hacia la situación de óptimo bienestar; entre éstos hay algunos que tienen un carácter socialista, y eso simplemente debido a que la ciencia económica ha demostrado lo justificado de un buen número de desviaciones del puro *laissez-faire*, haciendo que éstas sean aceptadas por el sector más desconfiado de la sociedad occidental; es decir, de los que en principio recelan tanto de la política socialista, como de la capitalista. Podemos esperar que en el conjunto occidental el sector público crezca y que se extienda la seguridad

social y otras formas de redistribución de la renta, además tenemos que mover los medios educativos para mejorar la citada redistribución; esto mismo puede aplicarse a la planificación.”

“Muchos de los cambios que se registran en ambos lados reducirán las diferencias entre este y oeste, aumentando las semejanzas entre ellos y en consecuencia el intercambio de experiencias. Actualmente se discute asiduamente entre los economistas de este y oeste sobre los métodos de planificaciones, de valoración de proyectos de inversión, de fomento del comercio internacional, pudiendo observarse también que existe el deseo de encargarse del estudio de determinadas características y lemas de la planificación y política económica. Todo ello hará que cada vez sea más difícil continuar usando la simple terminología, blanco o negro.”

Según Tinbergen, pues, los dos conceptos pueden aproximarse, pero Liberman, el economista ruso reformador, protesta de tal cosa cuando indica:

“Realmente el beneficio de las empresas socialistas es una nueva categoría fundamental que es característica de un tipo especial de producción de bienes la producción planificada de bienes bajo el socialismo.”

“Las relaciones contractuales directas con los consumidores no significan una transición a la regulación por el sistema de mercado. En el mundo capitalista se intenta predecir la demanda del consumidor. Los rusos, señala Liberman, pueden hacerlo de una manera más fácil, ya que el fondo de salarios de la población urbana y la renta de los agricultores de las granjas colectivas son conocidos. Por tanto, podemos sustraer saldos de la renta de la población y de los gastos. Es completamente realizable el planificar el volumen total de la demanda de los consumidores. Pero la composición específica de este volumen, el color de una blusa o el estilo de los trajes que van a confeccionarse deben ser decididos no mediante la planificación, sino mediante el acuerdo entre los almacenes y las industrias. De esa forma los procesos para calcular la demanda de la población son no sólo compatibles, sino que deberían complementarse sólidamente el uno con el otro.”

“El crecimiento del beneficio en nuestro país no está relacionado con ninguna otra circunstancia, sino con los procesos tecnológicos progresivos, la organización racional del trabajo y el empleo prudente de los elementos de producción.”

“El crecimiento de nuestros beneficios y de nuestra rentabilidad se basa solamente en las horas de trabajo ahorradas y en las toneladas de materias

primas y kilovatios-hora economizados.” Ésta es la razón por la que considera Liberman válido el empleo efectivo de la rentabilidad como un criterio de incentivo económico.

Para Liberman, en la época del imperialismo y de la concentración monopolística, el beneficio se crea naturalmente mediante el trabajo de empleados y obreros en la producción, pero el proceso de su apropiación y redistribución es tal que a veces no se realiza donde se crea. Añade Liberman: “el capital crea una renta inmensa en la forma de beneficios especulativos a los monopolistas. Una buena parte de lo mismo es redistribuido entre los especuladores y los agentes de Bolsa, así como los Bancos. Todos ellos reciben una parte de los beneficios capitalistas, aunque no tengan relación con las unidades de producción donde se forma realmente el beneficio”.

SUKHAREVSKY, señala el concepto ruso de renta empresarial cuando nos dice:

“El Estado socialista, representante de toda la sociedad, aparece en sus relaciones con las empresas como propietario total de los medios de producción. Dirige directamente y de acuerdo con los planes la actividad de cada empresa, administra la mayor parte de la renta neta de ella y utiliza para su desarrollo las rentas del Estado.

Si la socialización de los medios de producción permite a la sociedad concentrar entre sus manos como en una bolsa común la masa de la riqueza social, y le permite, también, administrarla metódicamente teniendo en cuenta las necesidades de la sociedad en conjunto y de cada célula económica, el estímulo exige que una parte de la renta sea repartida entre la sociedad y las empresas. Para estimular una empresa hay que dejarle una parte de las rentas o una parte del *ahorro* de los gastos materiales, del fondo de salarios, etc., con el fin de ampliar la producción, aumentar la remuneración del trabajo y del estímulo material, es decir, de la satisfacción de las necesidades materiales de los trabajadores.

“Para asegurar la eficacia del sistema de estímulo de las empresas, es preciso: encontrar unos criterios justos de valoración social de los resultados del trabajo de una empresa determinada y situarlos en la base de la determinación de la parte de la renta (ahorro) correspondiente a la empresa (grupo); asegurar la imputación a la empresa de dicha parte de la renta (ahorro) y de los fondos de producción y de estímulo basados sobre ella; fijar de antemano el tiempo durante el cual dicha renta suplementaria es

reconocida como un resultado individual, separándose de la medida social y requiriendo un estímulo suplementario.”

Es decir que habla de estímulos asignando a la empresa parte de los “ahorros” conseguidos en la administración de los bienes nacionales puestos a su disposición.

Sobre estas ideas martillea EVSEI LIBERMAN.

Son sus palabras del tenor siguiente:

“Se puede utilizar con éxito el beneficio en tanto que índice sintético (aunque no sea el único) de la eficacia económica de la producción.

”No se debe considerar el beneficio en su suma absoluta, dado que, a medida que la empresa es más importante, mayor será el beneficio en igualdad de condiciones. Es decir, para apreciar la eficacia hay que relacionar el beneficio con una base que caracterice la potencia de la empresa. Lo más razonable es adoptar como base de este tipo el valor de los fondos de producción de la empresa. La valoración recaerá, entonces, sobre la rentabilidad de la producción, lo que significa la relación beneficio-valor de los fondos de producción.”

En nuestro país (sigue Liberman) no se puede obtener beneficio por medio de la especulación, por el aumento intencionado de los precios, por medio de intercambios no equivalente con los países coloniales y subdesarrollados, ni por la presión sobre el nivel de remuneración del trabajo, dicen sus oponentes occidentales, pero sí con la explotación de los países satélites. El beneficio socialista, si se parte del hecho de que los precios reflejan correctamente los gastos medidos de producción por rama, no es otra cosa que el efecto del crecimiento de la productividad del trabajo social, concretizando bajo una forma monetaria. He ahí por qué basándonos sobre la rentabilidad podamos estimular una eficacia real de la producción. Pero, que quede claro: ¡estímulo no es enriquecimiento! El beneficio no puede transformarse en nuestro país en capital, puesto que nadie puede a título privado, ni el director, ni los sindicatos, ni los particulares, adquirir los medios de producción con su prima, se pregunta Liberman al defender su tesis de que el beneficio a la rusa es diferente que el beneficio a lo yanqui. ¿Dónde está, pues, la “libre empresa”? ¿Dónde está la “economía de mercado”? La planificación centralizada conserva todo su vigor, puesto que queremos mejorarla e intensificarla desembarazándola de los detalles de un control minucioso sobre las empresas y utilizando los medios de acción del principio leninista del interés material en el propio proceso planificador.

“No se trata, recalca Liberman, del “espíritu de empresa” capitalista, sino de reforzar el espíritu de iniciativa de nuestros obreros, de nuestros ingenieros y de nuestros dirigentes de la economía, y de estimular esta iniciativa utilizando la ley socialista que exigen que “a importantes resultados, correspondan remuneraciones elevadas del trabajo.”

Liberman, pues, no acepta que el concepto *beneficio* que él utiliza pueda ser confundido con la misma palabra puesta en boca de los economistas occidentales.

CONCLUSIÓN

En resumen, sigue en pie un debate sobre el concepto de beneficio. En la empresa que tiende a ser liberal, costes e ingresos dependen de un mercado, más o menos intervenido. La acción de los impuestos y de las reglamentaciones administrativas distorsiona la diferencia al actual simultáneamente sobre costes, sobre ingresos y sobre los resultados netos a través de una compleja trama que a veces violenta la libertad de mercado y limita la libre disposición del producto bruto. Todas las regulaciones administrativas y fiscales imponen la adaptación de la gerencia empresarial a las mismas.

En la empresa que tiende a ser socialista, costes e ingresos dependen del plan. El mercado está también planificado, el beneficio o rentabilidad es específicamente el resultado de ahorros en la realización del plan.

Aparecen, por tanto, dos conceptos diferentes y a pesar de que se haya dicho que se están aproximando los conceptos básicos, como habremos podido observar por lo que he expuesto, siguen estando totalmente distanciados. No puede pues hablarse de que en la economía del Este se utiliza el beneficio, entendido a lo occidental para medir el resultado en el balance de la empresa. Con una misma palabra, beneficio o rentabilidad, se expresan conceptos todavía totalmente distintos.

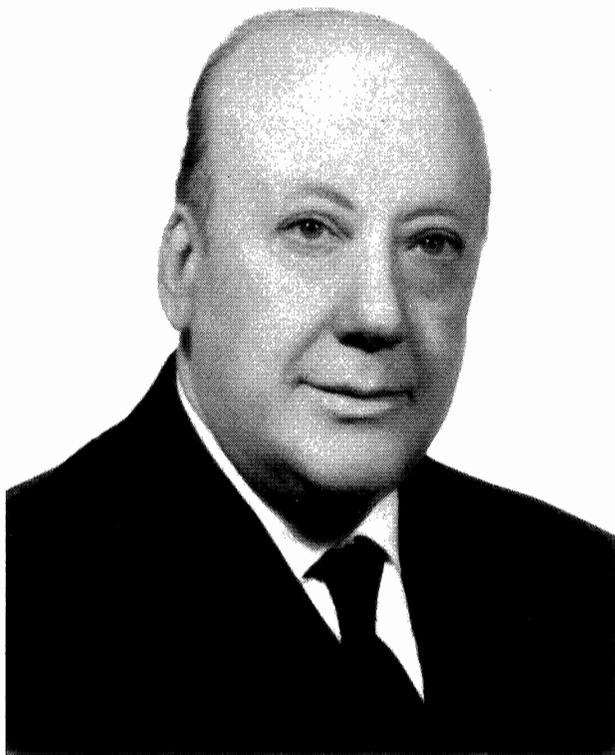
Ahora bien, en el Oeste el beneficio está mediatizado por la Administración pública y en el Este se empieza a admitir que los *ahorros*, en parte, sean administrados por los propios entes empresariales. Después de cincuenta años de contrarias experiencias siguen siendo pocos los puntos de contacto. Será interesante poder examinar el impacto de los avances tecnológicos en una y otra concepción empresarial, dentro de otros cincuenta años.

Confiemos en poder de nuevo reunirnos entonces y analizar la evolución anunciada por Anton Wruster, economista croata liberal que confiaba en que la realidad económica de la sociedad de consumo obligaría de día en día al acortamiento de la distancia entre los conceptos teóricos, económicos que pueden ser muy diferentes de los postulados de aplicación política en su realización práctica.

MERCADO INTERNACIONAL FINANCIERO (EURODÓLARES Y EUROINVERSIONES)

Conferencia pronunciada el día 5 de mayo de 1969, por el Académico Numerario, ILMO. SR. DON JUAN DE ARTEAGA Y PRIET, MARQUÉS DE LA VEGA INCLÁN

Publicada en folleto especial (Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras), en 1970, debidamente ampliada y completada por el autor, bajo el título “El Mercado Monetario y el Mercado Financiero Internacional” (Eurodólares y Euroemisiones). Consta de una introducción y dos partes. La introducción contempla la problemática “Del dollar-gap a la abundancia de dólares y el “Mercado de Eurodivisas a medio, corto y largo plazo”; constituyendo la primera parte, intitulada “El Mercado Monetario Internacional y el Mercado del Eurodólar; cinco capítulos; y la segunda, bajo la denominación común de “Las Euroemisiones y el Mercado Financiero Internacional”, otros cuatro; cerrando el volumen un estudio sobre “La Empresa española y los Mercados de Eurodólares y Euroemisiones”, gráficos y estadísticas, así como una completa Bibliografía.



ILMO. SR. DON JAIME FANÉS CASAS

Barcelona: 21 junio 1893 - 27 abril 1968

Cursó los estudios de la Carrera de Comercio en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, con gran brillantez, graduándose en el 1911 de Profesor Mercantil, título máximo de la Carrera en aquellos tiempos, equiparado a Intendente Mercantil.

Forma parte de la pléyade de los insignes fundadores de la primitiva Academia de Ciencias Económico-Financieras, antecesora de la actual REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS, con la Medalla n.º 7.

Su labor académica, sobre todo en el período constituyente de la misma,

fue de gran intensidad, habiendo colaborado activamente en muchos de los trabajos elaborados por la Corporación durante su primera década. Pronunció asimismo distintas conferencias, especialmente sobre Sociedades Anónimas, Transportes Urbanos, Cuestiones Sociales y Estudios económico-financieros sobre grandes empresas.

Descanse en paz.

C) SESIONES NECROLÓGICAS

I. 12 de mayo de 1969. Dedicada a la memoria del Académico Numerario ILMO. SR. DON JAIME FANÉS CASAS (q.e.p.d.), fallecido el 27 de abril de 1968

Nota del Editor. — En la sesión necrológica dedicada a honrar la memoria del Académico Numerario Ilmo. Sr. Don Jaime Fanés Casas, tuvo una destacada intervención el que fue el primer presidente de la Academia de Ciencias Económico-Financieras, Ilmo. Sr. Don José María Vicens Corominas, destacando los hechos más notables del aspecto humano de la vida del extinto en una oración, como todas las suyas, llena de honda emotividad y galanura de estilo. Desgraciadamente, el fallecimiento posterior del señor Vicens Corominas (q.e.p.d.), ocurrida el 16 de junio de 1970, coincidió con la desaparición del texto pronunciado en aquella sesión, por cuyo motivo y muy a pesar nuestro, no hemos podido reproducirlo en el presente volumen de los ANALES de nuestra Corporación.

Discurso pronunciado por el Académico Numerario, ILMO. SR. DON SANTIAGO MARIMÓN AGUILERA

Cuando en la última reunión de nuestra Academia en la que la Presidencia fijó la fecha para celebrar la Sesión necrológica de nuestro estimado compañero el Ilmo. Sr. Don Jaime Fanés Casas, pensé inmediatamente en la obligación que teníamos los que fuimos los “pioneros” de lo que es hoy día nuestra Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, de evocar la figura de uno de sus primeros fundadores, como lo fue nuestro llorado amigo y compañero el Ilmo. Sr. Don Jaime Fanés Casas.

Es muy difícil la figura de este insigne prócer como yo le llamaría sin tener que caer en repeticiones de lo que otros compañeros que también le

dedican sus palabras en esta solemne sesión, seguramente expondrán con una mayor brillantez y mejor conocimiento de quien está hablando; pero la personalidad del Sr. Fanés, como así le llamábamos en la intimidad, tiene para mí y también para quienes quieran tomarle como ejemplo, una gran dimensión dentro de su simplicidad.

Sí, D. Jaime Fanés, a pesar de sus grandes dotes de mando, de sus profundos conocimientos, era una persona sencilla a la que se le podía tratar con toda llaneza.

Mi conocimiento del Sr. Fanés, venía en forma algo lejana ya que se remontaba a mis tiempos de adolescente, cuando cursaba mis estudios allá por los años 14 al 21 en el Colegio de N.^a Sra. de la Bonanova que con tanto acierto y abnegación dirigen los Hnos. de las EE.CC.

En aquellas fechas yo conocí al Sr. Fanés formando parte de la Asociación de Antiguos Alumnos de la Bonanova, de cuya asociación él fue uno de sus fundadores en el año 1911 y que por cierto tuvo como primer Presidente a otro de nuestros Académicos fundadores, D. Juan Miquel Banús — tiempo ha llamado por Dios — y con el que el Sr. Fanés estaba unido con lazos de verdadera amistad.

No es de extrañar por tanto, que cuando los amigos Torres (q.e.p.d.) y Vicens, juntamente con quien les habla, buscábamos la cooperación de otros compañeros para poder llevar a cabo la idea de la fundación de la Academia, D. Jaime Fanés que desde el primer momento acogió con gran entusiasmo la idea, convenciera a su amigo Miquel Banús a que nos acompañara.

Volviendo a lo que acabamos de decir, yo quisiera recordar aquellas fechas lejanas, en que a un adolescente de 10 a 16 años al contemplar a una persona que se le señala como un ejemplo de comportamiento y aplicación, su figura se le agiganta, y esto es lo que me sucedió en mi época de escolar cuando me era señalado el Sr. Fanés como uno de los alumnos ejemplares que nos habían precedido y que en aquel entonces formaba parte de los antiguos alumnos agrupados en la Asociación Bonanova que más adelante él presidió.

La vida tiene sus secretos y sus sorpresas, y así, al cabo de unos 20 años, de nuevo el Sr. Fanés reaparece en mi vida, pero esta vez ya no es para contemplarlo como una figura casi mitológica, según las ideas que los pequeños se forman de los mayores, no, entonces el Sr. Fanés y en ocasión como ya se ha dicho de la fundación de la Academia, entra en mi círcu-

lo como un compañero, como un amigo, que así lo fue de verdad, hasta su muerte.

Y ya que hemos mentado las épocas de colegial, debo destacar que los estudios realizados por el Sr. Fanés, tanto en el Colegio de la Bonanova como en la Escuela Superior de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, fueron coronados con notas brillantísimas.

No es de extrañar, que antes de cumplir los 17 años, a 1.º de junio de 1910 (nació en Barcelona en 21 de junio de 1893) entrara a formar parte de los servicios administrativos de la Cía. de Gas Lebón — más tarde La Catalana de Gas y Electricidad — con el cargo de contable.

Hay vocaciones, no obstante, que sin pensarlo van abriéndose camino, y por lo visto al sentido vocacional del amigo Fanés Casas era el del ramo de transportes, y así, siguiendo seguramente el instinto de su vocación, vemos como dejando la Cía. de Gas Lebón, entra en una Agencia de Transportes de carbón mineral, hasta que en julio de 1928, a los 35 años, ingresa en la Cía. F. C. Metropolitano (Transversal) con el cargo de Jefe Administrativo, para pasar ya, al siguiente año — 1929 — a ocupar el cargo de Director Gerente, que ya no debía abandonar hasta su fallecimiento.

No vamos a describir en esta Sesión Académica su larga y brillante trayectoria al frente de los destinos de una de las principales compañías de transportes urbanos de nuestra Barcelona; la voz autorizada de nuestro compañero y entrañable amigo Sr. Vicens que fue un íntimo colaborador del Sr. Fanés Casas, nos lo hará con mano maestra.

Hemos dicho al comienzo, que el Sr. Fanés Casas, era una persona sencilla y podemos añadir afable y que sabía granjearse la estima de cuantos con él convivían, tanto si eran de un estamento como de otro. Con la misma naturalidad alternaba cuando por su cargo tenía que hacerlo con las altas personalidades del campo de la política, de la economía o del trabajo, como cuando se trataba de estar entre sus subalternos, por los que se desvivía y a los que procuraba llevarles el mayor bienestar posible, tanto material como moral; de ello pueden hablar las obras sociales del Metro.

¿Y qué diremos del Académico...? Tal vez el mejor elogio que podríamos hacer en este sentido al extinto compañero, sería resumir su vida académica diciendo “que la sentía”.

Sí, el Sr. Fanés Casas fue, como ya hemos dicho, de los avanzados que hicieron posible superar las dificultades de la primera hora, para que luego y después de más de 25 años, podamos contemplar aquella incipiente obra,

como la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, para cuyo reconocimiento oficial tanto luchó nuestro estimado presidente Sr. Piqué Batlle.

Como Académico cabe destacar toda su labor en las Sesiones Académicas y en sus Secciones. Aparte de sus brillantes intervenciones en los diversos estudios y dictámenes de la Academia, debemos destacar dos de sus conferencias en el Fomento del Trabajo Nacional, la de 11 de febrero de 1949: "Comentarios a la legislación vigente sobre convenios y suspensión de pagos de Compañías de Ferrocarriles y Empresas concesionarias de Servicios Públicos" y la de 6 de diciembre de 1951 dentro del ciclo que la Academia programó para glosar la nueva Ley de Anónimas de dicho año: en ella nos habló de "Los órganos rectores de la Sociedad Anónima".

En los últimos años, y agobiado por sus cargos, su asistencia quedó reducida a las grandes solemnidades, a las que procuraba no faltar nunca.

Escuetamente y sin comentarios — que dejamos a nuestros compañeros —, diremos que aparte de la Dirección del F. C. Metropolitano de Barcelona, era Director Gerente del Funicular de Montjuich S. A., Presidente del C. de A. de la Entidad "Instrucción Popular S. A.". Vocal Nacional del Sector de Caminos de Hierro de la Delegación Nacional de dicho Sindicato y Fundador del Comité de Metros Europeos.

Profesionalmente, además de miembro fundador — como ya se ha dicho — de nuestra Academia, estaba en posesión de los títulos de Profesor e Intendente Mercantil, Censor Jurado de Cuentas y Teniente Coronel de la Escala de Complemento Honoraria de FF. CC.

Estaba en posesión de la Medalla de Plata al Trabajo.

No quisiera que en esta nota necrológica faltara una mención especial a su profundo espíritu cristiano que le acompañó a lo largo de su vida, y como temo que mis palabras no tengan la fuerza que deberían, séame permitido pedir de prestado unos párrafos a una nota necrológica que en el Diario de Barcelona publicó a raíz de su fallecimiento, el publicista D. José María Gibert antiguo compañero y amigo del Sr. Fanés Casas.

Bajo el título de "Réquiem para un amigo", decía el Sr. Gibert entre otras cosas: "Rector, dirigente máximo y visible, hermano y padre amoroso, a un tiempo, velando por el bienestar de cuantos la Providencia había puesto bajo su tutela, sintiendo y viviendo como propios sus problemas, la obra social de la empresa Metropolitana que le ha tenido al frente de sus destinos durante ocho lustros, amplia, fecundante y multiforme, digna de

ser exhumada en esta línea de rápido bosquejo sentimental” y también: “Hemos dicho de él que era hombre de fe, y no en vano. Subió a la montaña de Montserrat en noviembre de 1943 para poner bajo el patrocinio y amparo de la Virgen de Montserrat la empresa toda de su querido F. C. Metropolitano, y a cuantos bajo su divisa laboran...”.

Y ahora después de rememorada esta sentida evocación, por nuestra parte podemos añadir, que la Virgen de Montserrat quiso que nuestro llorado amigo S. Fanés Casas dejara este mundo para entrar en la casa del Padre, en el día en que en las diócesis catalanas se celebra su fiesta, el 27 de abril.

Y para terminar, he de pedir disculpa por no haber sabido glosar la figura del amigo Fanés Casas como se merece, expresando a su distinguida familia el sentimiento de todos cuantos nos honramos en vida con la amistad de nuestro amigo el Ilmo. Sr. D. Jaime Fanés Casas.

Que el Señor en su infinita misericordia, permita que algún día podamos todos reunirnos de nuevo en el Cielo. Así sea.

Discurso pronunciado por el Presidente perpetuo de la Corporación, EXCMO. SR. DON RICARDO PIQUÉ BATLLE

Rememorar el recuerdo y la figura de nuestro extinto compañero, Ilmo. Sr. don Jaime Fanés Casas constituye para todos nosotros, que tuvimos la satisfacción de tratarle por espacio de más de tres décadas, una emotiva tarea, toda vez que su nombre figura entre la pléyade de los quince ilustres compañeros que fundaron la Academia de Ciencias Económico-Financieras, constituyente, en 1958, de la actual Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras del Ministerio de Educación y Ciencia.

Si fuese tan sólo el haber coadyuvado a la fundación de la primitiva Academia, merecería indudablemente el Sr. Fanés el homenaje que hoy tributamos a su memoria. Mas las actividades de nuestro extinto en el campo de la economía, su labor profesional y su propia vida académica a lo largo de más de veinticinco años, le hacen acreedor a nuestro reconocimiento.

Por espacio de bastantes años conocí al Sr. Fanés tan sólo por su voz y por su firma. Su posición como director del Ferrocarril Metropolitano de Barcelona y la mía como director entonces de otra Sociedad Anónima

barcelonesa, dieron lugar a distintos contactos telefónicos y epistolares, profesionales unos, pero los más por cuestiones socioeconómicas en las que ambos estábamos inmersos, naciendo entre nosotros desde el primer día una viva corriente de afecto y amistad.

No fue hasta mi ingreso en la Academia, a fines de 1944, que conocí personalmente a nuestro extinto, y puedo asegurar que el amable retrato que me había formado de nuestro compañero ganó poderosamente en sus trazos maestros. Su bondad, su caballerosidad, su preparación profesional, su gran conocimiento de las ciencias socioeconómicas, su prudente dialéctica, constituyen para mí los ingredientes de su recia personalidad.

Durante la primera década de actividades de nuestra Corporación, su asiduidad a los Plenos, a las conferencias y, sobre todo, a los actos públicos, fueron proverbiales. Humilde, sencillo, pero con una dosis extraordinaria de comprensión y sentido común, dialogaba sobre los distintos temas puestos a debate y no pocas veces apuntó soluciones viables que mejoraban considerablemente el contexto de las comunicaciones, estudios y ponencias sometidas a la consideración de la Academia.

De una manera especial vale la pena recordar sus distintas intervenciones a lo largo de las numerosas sesiones que dedicamos al estudio del anteproyecto de Ley sobre Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas durante el curso de 1950/1951, primero, y a la propia Ley elaborada por las Cortes Españolas y aprobada por la Jefatura del Estado el 17 de julio de 1951, que afrontamos privadamente en el curso de 1951/1952 en el seno de la Corporación, hasta cristalizar en el VII Ciclo de Conferencias públicas que sobre la genérica temática de "El nuevo régimen jurídico de las Sociedades Anónimas", organizamos durante los meses de noviembre y diciembre de 1951.

Precisamente en aquel Ciclo ocupó la tribuna pública nuestro extinto, desarrollando con clara visión el tema de "Los órganos rectores de la Sociedad Anónima", cuya problemática estudió exhaustivamente, señalando sus aciertos y ofreciendo una interpretación fácilmente asimilable para el numeroso y escogido auditorio que llenaba por completo el gran salón de actos de este Fomento del Trabajo Nacional.

Pasó el tiempo. Sus múltiples y constantes obligaciones, con harto sentimiento de su parte, nos lo alejaron un poco de nuestras actividades; pero siempre en que un acontecimiento importante para la vida de la Academia lo demandaba, sabíamos que podíamos contar con su presencia y con su voluntariosa colaboración.

Fue un hombre sencillo, amigo de los amigos, franco y leal, que dio su máximo soporte a la Academia en los momentos difíciles de sus gloriosos comienzos, en los momentos en que se multiplicaban las vicisitudes y surgían por doquier dificultades materiales de todo orden que afectaban a su esencia constitucional misma, unas veces, y a su forma, otras. Dificultades de índole moral, que obligaban a luchar frente a la oposición directa o indirecta de aquellos para los cuales la idea de una Academia cual la nuestra constituía un atentado de lesa cultura, de una parte, y, de otra, contra los que por no haberse anticipado o por no haber sido llamados a constituir la, le presagiaban el más ruidoso de los fracasos.

Como dije en el prólogo del primer tomo de los "Anales", la Academia — y con ella sus fundadores — entendió que su deber a pesar de todo, era desarrollar su Programa; y como el éxito y el fracaso de las Instituciones son siempre consecuencia de sus actos y de sus obras, consideró que, primero, tenía que laborar, y, luego, aceptar el juicio que su labor mereciera a propios y extraños.

Gracias a ellos — entre los que se contaba cual he dicho anteriormente el señor Fanés —, gracias a su tenacidad y a su impulso inicial, podemos hoy contemplar esta Corporación nuestra incorporada de hecho y de derecho al concierto de las primeras instituciones culturales de nuestra patria, por lo que les debemos eterna gratitud.

El nombre del Ilmo. Sr. don Jaime Fanés Casas permanecerá por siempre unido a la historia de nuestra Corporación y su persona, con todos sus merecimientos, en el corazón de todos nosotros.

Descanse en paz, y permita Dios que podamos reunirnos todos de nuevo en el Cielo. Así sea.

II. 12 de mayo de 1969. Dedicada a la memoria del ILMO. SR. DON RAFAEL GAY DE MONTELLÁ (q.e.p.d.), fallecido el 20 de marzo de 1969

Discurso pronunciado por el Académico Numerario ILMO. SR. DR. DON PEDRO LLUCH Y CAPDEVILA

El Excmo. Sr. Presidente de esta Real Academia me ha conferido el honor de referirme a la faceta de Académico numerario de esta Real Corporación de nuestro insigne y meritísimo compañero Rafael Gay de Montellá (q.e.p.d.) persona de tan intensa actividad en tantos órdenes de la vida del espíritu cuya cronología requeriría forzosamente larguísimas sesiones y que por tal razón resulta obligado, no sólo dividir, sino extraer, al ocuparnos de su exposición en este nuestro postrer homenaje oficial, aunque en nuestro interior resulte perpetua nuestra admiración por la fecundidad de su obra y por la magnificencia de su talento, por ser de imperecedera y grata memoria.

Aparte del deber de obediencia hacia nuestro querido y respetado Presidente, hay otras razones que me impulsaron a aceptar en seguida tan honrosa designación y me privaron de excusarme en mis múltiples ocupaciones para declinar en otro compañero (desde luego cualquiera más digno que yo) tan honrosa labor.

En efecto: enunciadas sucintamente, expongo las razones que justificaron esta aceptación, que son como sigue: en primer lugar, la circunstancia de haberme correspondido también a mí el honor de contestar en nombre de esta Corporación el magnífico discurso de ingreso en nuestra Real Academia de tan preclaro y querido compañero Rafael Gay de Montellá; en segundo término, la afortunada circunstancia de hallarme adscrito a la misma Sección 4.^a (de Legislación y Jurisprudencia) de esta Corporación conjuntamente con el ilustre extinto y otros dignísimos compañeros, por



ILMO. SR. DR. DON RAFAEL GAY DE MONTELLÁ

Vich: 15 noviembre 1882

Barcelona: 20 marzo 1969

Cursó los estudios de Derecho y Ciencias Sociales con brillantes calificaciones, alcanzando los grados de Licenciado y Doctor. Especializado en Derecho mercantil, hidráulico, financiero y aeronáutico, fue miembro del Instituto de Derecho Comercial y Navegación, de Buenos Aires, correspondiente del Instituto de la Aeronavegación de la Nación Argentina y correspondiente del Instituto de la Aeronavegación del Brasil, entre otros muchos.

Elegido Académico de Número el 16 de noviembre de 1954, con la Medalla n.º 38, su Discurso de Ingreso versó sobre los Derechos Su-

pranacionales, que desarrolló con gran brillantez. Pronunció un gran número de conferencias y dictó importantes ponencias y comunicaciones. Fue asimismo Académico de Número de la de Jurisprudencia y Legislación de Barcelona, en la que desarrolló una extraordinaria labor.

Constituyen sus obras fundamentales: "Comentarios al Código de Comercio" (6 volúmenes); "Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas"; "Comentarios a la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada"; "Principios de Derecho Aeronáutico" y "Tratado de la Legislación de Aguas", entre otras. Su exposición clara y sencilla a la vez que de profundo contenido, le valieron justamente el calificativo de gran educador y de gran jurisconsulto. Su recuerdo será imperecedero.

Descanse en paz.

lo cual a lo largo de las sesiones celebradas tuvimos toda ocasión de reafirmar nuestra admiración por tan distinguido compañero por sus profundos conocimientos, por su elevada inteligencia y por su constante inquietud espiritual, de cuya conjunción de cualidades hubieron de derivarse cosechas de magníficos y abundantes frutos; y finalmente porque le profesaba verdadera simpatía, sincero afecto y profunda consideración.

Resultaría extremadamente prolijo proceder a relatar la actuación como Académico numerario de Rafael Gay de Montellá, por lo cual, atendido el poco tiempo que nos ha sido marcado (probablemente para no abandonarnos a nuestra voluntad) se proceda solamente a reseñar cuanto resulta más sobresaliente.

Ingresado en nuestra Real Academia con fecha 16 de noviembre de 1964, el Dr. Rafael Gay de Montellá, después de haber logrado un merecido prestigio como uno de los más ilustres juristas en nuestro país y aún en el extranjero y erigirse en uno de los más preclaros mercantilistas de nuestro tiempo, se ocupó en su discurso de ingreso en esta Real Corporación de tema tan atractivo como es el de "Las Economías Supranacionales", cuyo discurso como se dice tuvo el honor de contestar en nombre de la Corporación, quien se honra en estar en el uso de la palabra; entregándose posteriormente a manifestar su constante interés por todas las inquietudes de esta Real Corporación, aportando su valioso concurso en la mayor parte de los temas planteados, y promoviendo estudios de investigación en el seno de la Sección 4.^a de Legislación y Jurisprudencia, especialmente.

Pronunció conferencias magistrales usando de la tribuna de la Academia respecto a la Ley de Sociedades Anónimas, a la Casa de Comercio, a las Anónimas a través del tiempo con exposición de la doctrina de Lindrath, participación en beneficios y accionariado obrero, aparte de ocuparse también de otros temas de no menor interés, que sin embargo no se mencionan para no marcar de prolija esta relación que por naturaleza ha de caracterizarse por su brevedad.

Actuó como ponente de la Sección 4.^a (Legislación y Jurisprudencia) en la investigación y redacción definitiva del tema "El Derecho de la Empresa al invento o a los procedimientos nuevos de productores y empleados", además de haber participado muy intensamente en otras Ponencias de la propia Sección 4.^a y en otros asuntos de relevante interés en las sesiones de nuestro Pleno Académico.

Constituía nota característica del Dr. Gay de Montellá la profundidad de sus investigaciones y el depurado análisis de las circunstancias concurrentes en el asunto debatido, lo cual se manifestaba con su magnífica serenidad de espíritu y su creciente interés por todas las cuestiones que pudieran derivarse de la temática principal. Nunca nos pareció viejo porque su inquietud y su excelente humor eran propios de un hombre joven por lo que consigné aunar “la experiencia de la vejez y el entusiasmo de la juventud”.

En definitiva: de nuestro querido e ilustre amigo y compañero podríamos decir con K. Wossler que fue un auténtico Académico pues los “auténticos Académicos son investigadores que enseñan y docentes que investigan”.

Resumiendo: el ilustre extinto constituye y ha de constituir siempre un modelo a contemplar y un ejemplo a seguir y en todo caso su grandeza espiritual es para nosotros todos un entrañable recuerdo que vivifica nuestro ánimo.

Descanse en paz quien tan activo se mostró en vida.

Discurso pronunciado por el Académico Numerario, ILMO. SR. DR. DON ANTONIO POLO DíEZ

Conocí a Rafael Gay de Montellá a los pocos meses de incorporarme a la Universidad de Barcelona. Desde entonces mi relación con él fue siempre cordial y entrañable, favorecida por su bondad y por la existencia de aficiones y esfuerzos comunes.

Esta afinidad por dedicación al cultivo del derecho y singularmente del Derecho mercantil se vio reforzada por la circunstancia de que ambos fuimos llamados a integrar como Académicos las dos Corporaciones que en Barcelona se consagran a aquellos estudios a los que uno y otro veníamos dedicados: la Academia de Jurisprudencia y Legislación y la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Compartíamos esta honrosa distinción con otro jurista también recientemente desaparecido, D. Cristóbal Massó Escofet, cuya amistad con el Sr. Gay de Montellá era de todos conocida.

Como Académico de la de Jurisprudencia y la Legislación formamos

parte muchas veces de Ponencias comunes, entre ellas una sobre "Valoración del Fondo de Comercio", publicada en la Revista Jurídica de Cataluña, 1959, otra sobre el Anteproyecto de nueva Ley Concursal elaborado por el Instituto de Estudios Políticos, y últimamente, sobre la Nueva Reforma de la Sociedad Anónima.

En nuestra Academia el Sr. Gay dirigió durante mucho tiempo las sesiones y los trabajos de la Sección 4.^a que hoy preside el compañero Sr. Lluçh Capdevida. También allí trabajamos juntos; discutíamos nuestros personales puntos de vista, pero siempre alcanzábamos un acuerdo.

También me cupo la satisfacción de colaborar con él en las tareas del Comité de Derecho Marítimo de Barcelona, bajo la capitanía de D. Ernesto Anastasio en la Nacional y D. Vicente Solé de Sojo en nuestra ciudad. Soy testigo de que sus sugerencias siempre eran escuchadas.

La labor constante de D. Rafael en conferencias y debates en nuestra Academia es difícil que sea olvidada por quienes tuvimos la fortuna de oírle. Los temas jurídicos y los problemas financieros constituían uno de los aspectos de su personalidad. Evocar su figura en un momento como el presente en que todos los que me escucháis lo conocíais tanto o mejor que yo y lloráis conmigo su desaparición, me parecería, además de innecesario, ofensivo para el cariño que en esta Casa siempre se le profesó. Me limitaré, por tanto, a hacer una muy sucinta referencia de aquellos trabajos por los cuales era conocido el Académico al que hoy rendimos el tributo de nuestro homenaje póstumo, sin descender al estudio de su ingente obra que merece y espero que en su día se haga un análisis más profundo que permita valorar debidamente la aportación que a la ciencia jurídica, singularmente mercantil, realizó el desaparecido Maestro.

La proyección de su obra abarca todas las vertientes del moderno Derecho mercantil, no sólo a través de sus Comentarios al Código de comercio, que por su propia naturaleza de exégesis llevaba consigo una contemplación general del Derecho positivo codificado, sino también de un modo particular y reiterado al Derecho de Sociedades, antes y después de la Ley de Sociedades anónimas, a la que dedicó un amplio Comentario que no puede faltar en ningún despacho profesional.

Más no sólo era el Derecho de Sociedades objeto de su atención, sino también el Derecho bancario, al cual dedicó un volumen modestamente titulado "Legislación Bancaria Española", habiendo realizado la traducción de la obra de MESSINEO, titulada "Operaciones de Banca y Bolsa".

Pero sobre todo y de manera muy especial cultivaba Rafael Gay el Derecho Marítimo y el Derecho Aéreo, en el primero, con sus trabajos originales sobre “La Comenda Mediterránea, en los Siglos XII y XIII”, “La Empresa de Navegación” y “El Contrato de Pasaje Marítimo”, y su traducción de la obra monumental de Derecho Marítimo de BRUNETTI. En el segundo, igualmente debemos a D. Rafael sus “Principios de Derecho Aeronáutico”, con referencia a las legislaciones de los principales Estados de Europa y de América, publicado en Buenos Aires en 1950, y en fin, todavía muy recientemente en la Revista Jurídica de Cataluña apareció un sugestivo estudio titulado “El proceso de la fijación de la Responsabilidad Civil derivada de la Energía Atómica”, en el cual recogiendo las orientaciones del Euratom, contempla el problema de la posible socialización de los riesgos atómicos, problema que había de suscitar amplio debate en los medios interesados y que en el Derecho Marítimo conduciría a la conferencia de Rijeka, cuyo Proyecto sirvió de base al Convenio relativo a la responsabilidad de los explotadores de buques nucleares, aprobado por la Conferencia Diplomática de Bruselas con fecha 25 de mayo de 1962, y al cual había de seguir dos años después, la Ley Española sobre Energía Nuclear de 26 de abril de 1964.

No es posible, ya lo he dicho, hacer otra cosa que este recordatorio muy sumario de la ingente obra del Académico a quien rendimos homenaje. Ello hubiera requerido más tiempo del que nos han concedido para esta evocación y también la posibilidad de fijar en algunos puntos nuestra discrepancia con alguna de las opiniones mantenidas en obra tan extensa.

Sin embargo, sí quiero advertir, con la autoridad menguada que me concede mi magisterio oficial, que siempre he encontrado en las obras de Gay de Montellá aportaciones interesantes, sugerencias acertadas, y en fin, un gran acopio de jurisprudencia y de experiencia que no cabe desear.

Pero, sobre todo, a través y por encima de sus obras, siempre recordaremos al compañero bueno, cordial, modesto y entrañablemente humano. Nadie que haya conocido personalmente a D. Rafael dejará de suscribir estas palabras con las que yo quiero cerrar mi modesto homenaje a su memoria.

Discurso pronunciado por el Presidente perpetuo de la Corporación, EXCMO. SR. DON RICARDO PIQUÉ BATLLE

En esta sesión necrológica dedicada a la memoria de nuestro ilustre compañero doctor don Rafael Gay de Montellà, es imposible recordar y comentar adecuadamente todas y cada una de las innumerables facetas de su preclaro intelecto. Voces amigas, cual las de los doctores Lluch y Capdevila y Polo, han glosado algunas de las más destacadas profesionalmente, a las que podrían añadirse otras no menos importantes, cual la de su entusiasmado amor por la naturaleza, que nos legó, entre otras, sus admirables trabajos sobre la Cerdaña, en cuya descripción alcanzó elevados tonos de una lírica inconmensurable que le acreditan como un valor perenne en nuestra literatura vernácula.

Cómo espigar en la inmensa hacienda de su producción para rememorarle cual él merece, constituye para mí en estos momentos en que el recuerdo vivo de nuestro extinto se mantiene intacto en mi mente y en mi corazón motivo de desasosiego ante el miedo de no saber escoger las palabras que habrían de reflejar la admiración y el afecto que siempre tuve para con mi entrañable amigo doctor Gay de Montellà, al que él correspondía cariñosamente.

Mi recuerdo espiritual se remonta a medio siglo. Comenzaba mis balbuceos en los campos de la Contabilidad, de la Economía y del Derecho, y, al igual que otros muchos, forjé en mi mente un ideal en mis aspiraciones de estudiante, una meta a la que debía intentar acercarme en todo lo posible. Y aquel ideal, nacido de la admiración que sentía por sus obras, quedó personalizado en tres grandes figuras maestras que años después, al conocerlas personalmente, me distinguieron con su amistad y afecto, hasta tal punto que inmerecidamente recibí de ellas el fraterno y honrosísimo apelativo de compañero. Para Contabilidad, fue el Ilmo. Dr. don Fernando Boter Maurí, desaparecido hace algunos años en circunstancias trágicas; para la Economía, el Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí, fallecido el año último; y para el Derecho Mercantil, el Ilmo. Sr. don Rafael Gay de Montellà, cuya memoria evocamos en estos momentos.

Con la excepción del Sr. Gual Villalbí, nuestro extinto Presidente de Honor, que apoyó mi candidatura de ingreso en esta hoy Real Corporación que por la benevolencia y afecto de los excelentísimos e ilustrísimos señores

Académicos que la componen me honro en presidir, me cupo el honor de ser uno de los patrocinadores del ingreso en la misma de mis maestros Dres. Boter y Gay de Montellà.

Mas, permítanme que les cuente cómo conocí personalmente a este último. Corría el año de 1927. Llevaba poco más de cinco años en Barcelona y, aficionado a la contabilidad, a la economía y al derecho mercantil, principalmente, me había adscrito en las filas de la benemérita y pionera "Associació de Comptables de Catalunya", donde por aquellos tiempos se daban conferencias y cursillos sobre contabilidad, economía y derecho mercantil, mis predilectas. Y allí tuve el honor de conocer personalmente al Dr. Gay de Montellà, como alumno de su cursillo sobre "La vida financiera en les societats mercantils, amb especial aplicació a les anònimes".

Presidía entonces la "Associació" don Andrés Bausili y recuerdo que al presentarnos el Dr. Gay de Montellà historió la génesis de la organización de los cursillos que en el Curso de 1927/1928 se habían programado, y dijo: "Para la organización de estos cursillos es necesario contar con colaboraciones exquisitas cual la de don Rafael Gay de Montellà que faciliten no solamente el título y el programa, sino que con su entusiasmo personal aseguren el éxito del mismo tanto para la Associació como para las personas que por su profesionalidad o afición deban moverse en la complicada gama de la vida jurídica moderna de las sociedades mercantiles." Y añadía poco después: "Don Rafael Gay de Montellà, ilustre jurisconsulto y conocidísimo mercantilista, tiene un nombre consagrado en el estudio y en el examen de estas cuestiones. Pero es que además de estas condiciones que tanto le enaltecen, el Dr. Gay de Montellà es un hombre amable, que ha vivido desde sus comienzos los problemas y la marcha ascendente de la «Associació de Comptables» y que tiene un verdadero entusiasmo por todo lo nuestro."

Éste fue mi primer contacto con nuestro extinto, y el principio de una sincera y franca amistad que casi alcanzó medio siglo. Le admiraba y no pocas veces tuvimos ocasión de enfrascarnos en largos e intensos cambios de impresiones sobre economía y derecho mercantil, e, incluso, sobre literatura. Puedo asegurarles que siempre salí con nuevos conocimientos, con nuevas ideas y, sobre todo, respirando el aire puro de su intelectualidad honesta, clara y profundamente cristiana. Su actividad era incansable y su afán de servicio y entrega desinteresada, proverbiales.

Consecuencia de nuestra guerra civil perdimos el contacto durante algunos años y, cuando pudimos hacerlo de nuevo, reanudamos nuestros inte-

resantísimos coloquios ya sólo distanciados en el tiempo por la materialidad de nuestras respectivas profesiones.

Y llegó el año de 1954. La Academia sufría en aquellos momentos una aguda crisis como consecuencia de la O. M. del 27 de mayo de aquel año que prohibía “terminantemente a los socios, miembros o colegiados de las Asociaciones, Corporaciones o Entidades de carácter profesional o comercial la ostentación del calificativo de “Académico”, reservado “única y exclusivamente a los miembros numerarios, correspondientes u honoríficos de las Reales Academias integradas en el Instituto de España y de las Academias provinciales, como Corporaciones públicas, creadas o reconocidas por el Estado”.

De acuerdo con aquella disposición ministerial, la Academia, entonces amparada tan sólo en la Ley de Asociaciones, había recibido un rudo golpe del que no pudimos rehacernos hasta el 2 de enero de 1958 gracias al apoyo incondicional de un buen amigo particular, el que fue Ministro del Ejército Teniente General Excmo. Sr. don Antonio Barroso y Sánchez-Guerra, que supo lograr del entonces Ministro de Educación Nacional, el reconocimiento y regulación oficial de nuestra Corporación.

Los señores Académicos que vivieron con el que tiene el honor de dirigirles la palabra, la angustia de aquellos casi cuatro años de actuación marginal, recordarán sin duda alguna la íntima zozobra con que seguimos actuando a partir de aquel 25 de mayo de 1954 en que la mencionada O. M. aparecía en el “B. O. del Estado”, afectándonos de pleno derecho.

Fue en aquellos momentos en que, con la aprobación expresa de don Pedro Gual Villalbí, que siempre consideré como nuestro auténtico Presidente, decidí proponer la candidatura del Dr. Gay de Montellà con el pleno convencimiento de que su relevante personalidad, si se dignaba aceptar la propuesta, había de dar a la Academia un relieve indiscutible, abriendo una nueva etapa en su vida corporativa.

Don Rafael aceptó mi propuesta con verdadero entusiasmo y, elegido el 16 de noviembre de aquel mismo año, preparó su discurso de ingreso en el espacio de muy pocas semanas y lo recibíamos con la solemnidad acostumbrada el 12 de diciembre siguiente en acto inaugural del Curso de 1954-1955. El tema escogido, “Las economías supranacionales”, fue un gran tema en el que estudió con singular maestría, una fase entonces prácticamente desconocida de las relaciones económicas entre los pueblos y que da lugar al supranacionalismo: los sistemas jurídicos que rigen la regulación de la ener-

gía derivada del régimen de las corrientes fluviales internacionales como base de los transportes internos y del aprovechamiento industrial de las mismas, que completó señalando el alcance de los grandes problemas sociales e industriales que la evolución del maquinismo y del automatismo planteaba — y sigue hoy planteando — en el mundo de la producción y de los capitales, cuya solución afecta a la economía supranacional y que, con el debido respeto para las economías nacionales, se impone por la ley cristiana de la hermandad de los hombres, según frase feliz de nuestro ilustre extinto.

La labor desarrollada por el Dr. Gay de Montellà a lo largo de los catorce años que tuvimos el honor y la satisfacción de contarle entre nosotros, fue intensa y extensa; mereciendo destacarse sus conferencias sobre “La Ley de Anónimas después de cuatro años de experiencias”, pronunciada el día 8 de febrero de 1955; el “Concepto de la Casa Comercial”, el 16 de enero de 1957; “Las Anónimas a través del tiempo”, el 9 de febrero de 1961; y “¿Participación en beneficios, o accionariado obrero?”, el 25 de enero de 1962. Su paso por la presidencia de la Sección IV quedó marcado con el estudio de diversas ponencias de gran interés, posteriormente aprobadas por el Pleno, mereciéndose destacar de una manera especial, la intitulada “El derecho de la empresa al invento o a los procedimientos nuevos de producción de productores y empleados”, en la que actuó de ponente con su brillantez característica.

También hemos de señalar sus emotivas intervenciones en las sesiones necrológicas dedicadas a la memoria de quienes fueron ilustres compañeros nuestros, los Ilmos. Dres. don Fernando Boter Maurí y don Cristóbal Massó Escofet. Y, por último, destacar sus innumerables intervenciones, siempre profundas, inteligentes, atinadas y respetuosas, en los distintos plenos a los que tan sólo últimamente y por motivos de salud faltó escasas veces, demostrando en todo momento su profundo afecto a nuestra Corporación y a todos nosotros.

En suma: fue, además de un gran señor, de un gran jurista, un académico y un compañero ejemplar, difícilmente reemplazable, cuyo recuerdo vivirá eternamente en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras y en nuestros corazones.

Que por la misericordia de Nuestro Señor Jesucristo tengamos la dicha de reencontrarnos de nuevo en el Cielo para toda la eternidad. Así sea.

ÍNDICE

CURSO DE 1968-1969

| | <u>Págs.</u> |
|--|--------------|
| MEMORIA del Curso Académico de 1967-68, leída en la solemne Sesión inaugural del Curso de 1968-69, celebrada el 29 de octubre de 1968, por el Secretario, Ilmo. Sr. Don Joaquín Moscardó García | 5 |
| a) DISCURSOS | |
| <i>El equilibrio económico: fin que debe perseguir toda Institución Político-Social.</i> Discurso inaugural del Curso 1968-1969 por el Académico de Número, Ilmo. Sr. Don José María Vicens Corominas | 13 |
| <i>Aborro y desarrollo económico.</i> Recepción del Académico numerario, electo, Excmo. Sr. Don Luis Coronel de Palma, Marqués de Tejada, en sesión solemne celebrada el 20 de diciembre de 1968. | |
| 1) <i>Presentación</i> por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 29 |
| 2) <i>Discurso del recipiendario</i> | 31 |
| 3) <i>Palabras finales</i> , por el Presidente perpetuo de la Corporación | 94 |
| <i>Tipos de inflación y política antiinflacionista.</i> Recepción del Académico correspondiente electo, Ilmo. Sr. Dr. Don Luis de Figueroa Martínez, en sesión solemne celebrada el 7 de febrero de 1969. | |
| 1) <i>Presentación</i> por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 97 |
| 2) <i>Discurso del recipiendario</i> | 98 |
| 3) <i>Palabras finales</i> , por el Presidente perpetuo de la Corporación | 124 |
| <i>Lo vivo y lo muerto de la idea marxista.</i> Recepción del Académico correspondiente electo Excmo. Sr. Dr. Don José María Martínez Val, en sesión solemne celebrada el 21 de febrero de 1969. | |
| 1) <i>Presentación</i> por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 127 |
| 2) <i>Discurso del recipiendario</i> | 129 |
| 3) <i>Palabras finales</i> , por el Presidente perpetuo de la Corporación | 149 |
| <i>Interrelaciones entre las ciencias económicas, geográficas y sociales.</i> Recepción del Académico correspondiente, electo, Ilmo. Sr. Don Abelardo de Unzueta y Yuste, en sesión solemne celebrada el 19 de mayo de 1969. | |

| | Págs. |
|--|-------|
| 1) <i>Presentación</i> por el Presidente perpetuo de la Academia, Excelentísimo Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 153 |
| 2) <i>Discurso del recipiendario</i> | 155 |
| 3) <i>Palabras finales</i> , por el Presidente perpetuo de la Corporación | 172 |

b) CONFERENCIAS (XXIIIº CICLO PÚBLICO)

| | |
|---|-----|
| <i>La problemática de la revelación del beneficio en la contabilidad de empresa.</i> Conferencia pronunciada el día 14 de abril de 1969, por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch Capdevida | 175 |
| <i>La inaplazable reforma de la empresa.</i> Conferencia pronunciada el día 21 de abril de 1969, por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Don Luis Bañares Manso | 185 |
| <i>El concepto de beneficio empresarial en la economía liberal y en la socializada.</i> Conferencia pronunciada el día 25 de abril de 1969, por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch | 187 |
| <i>Mercado Internacional Financiero (eurodólares y euroinversiones).</i> Conferencia pronunciada el día 5 de mayo de 1969, por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Priet, Marqués de la Vega-Inclán | 209 |

c) SESIONES NECROLÓGICAS

| | |
|---|-----|
| I. 12 de mayo de 1969. <i>Dedicada a la memoria del Académico Numerario Ilmo. Sr. Don Jaime Fanés Casas (q.e.p.d.), fallecido el 27 de abril de 1968.</i> | |
| <i>Discurso</i> pronunciado por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Don Santiago Marimón Aguilera | 211 |
| <i>Discurso</i> pronunciado por el Presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 215 |
| II. 12 de mayo de 1969. <i>Dedicada a la memoria del Ilmo. Sr. Don Rafael Gay de Montellá (q.e.p.d.), fallecido el 20 de marzo de 1969.</i> | |
| <i>Discurso</i> pronunciado por el Académico Numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch y Capdevila | 218 |
| <i>Discurso</i> pronunciado por el Académico Numerario, Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Polo Díez | 220 |
| <i>Discurso</i> pronunciado por el Presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle | 223 |
| <i>Publicaciones</i> de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras | 231 |

La edición del presente Tomo XI de los
ANALES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS ha sido
costeada por el Banco de España al
que reiteramos el testimonio de
nuestro sincero agradecimiento.