ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1959 - 1960
1960 - 1961

TOMO SÉPTIMO

BARCELONA - 1966

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ANALES

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CURSOS ACADÉMICOS

1959 - 1960
1960 - 1961

TOMO SÉPTIMO

BARCELONA - 1966

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

(Art. 39, Reglamento Interior)

DEPÓSITO LEGAL, B. 4.083. - 1966

N.º R.º, B. 83. - 1966

Imprenta Clarasó; Villarroel, 17. — Barcelona

MEMORIA correspondiente al Curso Académico de 1958-59, leída en la solemne Sesión Inaugural del Curso de 1959-1960, celebrada el 10 de enero de 1960, por el Secretario, Ilmo. Sr. Don Joaquín Moscardó García.

Excelentísimo Señor Ministro:
Dignísimas Autoridades:
Ilustrísimos Señores Académicos:
Señoras y Señores:

En este primer acto público del Curso de 1959/1960 de nuestra Corporación, cuya apertura oficial va a tener lugar dentro de breves instantes, pláceme, como Secretario de la misma, y en cumplimiento de lo preceptuado en nuestros Estatuto y Reglamento, dar lectura a la Memoria correspondiente al curso anterior que en nombre de la Junta de Gobierno, tengo el honor de someter a vuestra consideración.

Sesión solemne de inauguración del curso 1958/59

Tuvo lugar la misma el día 16 de noviembre de 1958, en este salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, sede de nuestra Academia.

Previa lectura de la memoria del curso anterior, por el Secretario que os habla, el Presidente Perpétuo de nuestra Corporación, Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, pronunció el discurso de apertura glosando el tema *La Academia, ayer y hoy*.

Luego, el propio Presidente señor Piqué Batlle, con frases altamente laudatorias y brillantes hizo el ofrecimiento al Ministro Presidente del Consejo de Economía Nacional, Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí, de un pergamino con el nombramiento de Presidente de Honor de esta docta Corporación, que le fue conferido por aclamación por el Pleno de la misma en la sesión constituyente del 27 de febrero de 1958.

En el momento de la entrega del pergamino, el auditorio, puesto en pie, prorrumpió en una clamorosa y prolongada ovación.

Acallados los aplausos, don Pedro Gual Villalbí pronunció un elocuente parlamento que comenzó dando las gracias por el honor recibido, diciendo que tales casos no sólo mueven a la gratitud, sino que estimulan también para superarse en el cumplimiento del deber.

El Ministro puso de relieve a continuación que la solemnidad del día quedaría como una de las efemérides más destacadas en la historia de la Academia, que no nacía ahora, sino que, sencillamente, pasaba a la mayoría de edad; y con el reconocimiento oficial, adquiría una más definida y elevada personalidad en el mundo de las Academias que forman el Instituto de España.

Reseñó la actuación anterior de la Academia para destacar sus características de estudio sereno y documentado en el dominio de la teoría económica y en el de la experiencia práctica, y, a continuación, se refirió al delicado momento presente en que, rechazada una doctrina económica por anticuada y abatidas o debilitadas las estructuras y las instituciones en que se desenvolvía, todavía no se ha logrado definir una nueva economía más que en los contornos.

Advirtió que en estos momentos en que cambian las condiciones del mundo exterior que cae bajo nuestra observación, hay que estar atentos a los cambios en las estructuras y en la actitud mental de los hombres, terminando con unas vibrantes palabras excitando a los académicos a que pongan a contribución sus esfuerzos para ahondar en el estudio de las complejas y graves cuestiones que hoy tiene planteado el mundo en el orden de la economía y de las finanzas.

Al terminar el señor Gual Villalbí su discurso, fue largamente aplaudido.

Seguidamente el acto se dio por terminado.

XIV° CICLO DE CONFERENCIAS

Siguiendo la tradicional costumbre, en este curso de 1958/59 tuvo lugar el ciclo de conferencias mencionado. Se organizó, como todos los años, para orientar y divulgar, por los expertos a cargo de quienes corrieron la disertación de los temas, al Comercio, la Industria y la Banca.

El día 9 de enero del corriente año, pronunció la primera de dichas

conferencias el Académico, Iltmo. Doctor don Fernando Boter Maurí, versando sobre el tema *El Plan contable internacional.*

La segunda, celebrada el día 15 del propio mes y bajo el tema "Evaluación global y evaluación individual" fue desarrollado por el Académico Ilustrísimo Sr. don José Gardó Sanjuán.

Con carácter extraordinario, por no haber podido desplazarse de Madrid el Académico correspondiente Ilmo. Sr. don Antonio Saura Pacheco, que debía pronunciar una conferencia relativa al *Arbitrio sobre la Riqueza Provincial,* el Presidente Perpétuo de la Corporación, don Ricardo Piqué Batlle, pronunció la tercera conferencia del ciclo el día 22 del propio enero, desarrollando el tema *Un nuevo Balance* (Contribución al estudio de la financiación empresaria).

La cuarta conferencia, que tuvo lugar el día 29 de enero, fue pronunciada por el Académico correspondiente, Ilmo. Dr. don Antonio Lasheras Sanz, sobre "*Las repercusiones de la depreciación monetaria en los Seguros (mercantiles y sociales) y forma de paliarla con la mayor eficacia posible*".

Por último, y cerrando el ciclo el día 5 de febrero el Académico Ilmo. señor don Pedro Lluch Capdevila, trató de *La doctrina jurídico-contable ante la contabilidad del contribuyente.*

Al finalizar cada una de las doctas e interesantes conferencias, los oradores fueron largamente aplaudidos y efusivamente felicitados por la selecta concurrencia que asistió a dichos actos.

Sesión administrativa

El día 27 de octubre de 1958, tuvo lugar la sesión administrativa normal, en la cual se aprobaron las cuentas del curso anterior y se discutieron y aprobaron: el presupuesto de gastos e ingresos para el curso que se comenta y el programa de actos a realizar durante el mismo.

Sesiones plenos académicos

Durante este curso continuó la discusión y estudio del trabajo *Los costos anticipados, el control presupuestario y las disposiciones del Código de Comercio,* cuya ponencia fue aprobada definitivamente en la sesión del Pleno Académico del día 18 de noviembre de 1958.

En el transcurso de este curso también se estudió y aprobó asimismo

la Ponencia sobre *La limitación de la responsabilidad económica del comerciante individual.*

Movimiento de altas y bajas. Nuevos ingresos

Académicos correspondientes. — En la sesión del Pleno Académico del día 27 de octubre de 1958, fueron elegidos, previo los trámites reglamentarios, académicos correspondientes, los siguientes señores:

Don José Luis de Urquijo y de la Puente, para Bilbao; Rvdo, P. don Demetrio Iparraguirre Aldanondo S. J., para Bilbao; Rvdo. P. don Enrique Chacón Xérica S. J., para Bilbao; Ilmo. Sr. don Germán Bernácer Tormo, para Madrid; Ilmo. Sr. don Agustín Cotorruelo Sendagorta, para Madrid; Excmo. Sr. don José Ros Gimeno, para Madrid; Dr. don Richard Kerschagl, para Austria.

En la sesión del Pleno Académico del día 16 de marzo de 1959 fue elegido por aclamación el Dr. Arnold Lätt, como correspondiente para Suiza.

Bajas. — Durante el lapso de tiempo de vacaciones del curso anterior al que hoy se comenta, tuvo lugar el fallecimiento del querido compañero que fue uno de los fundadores de la Academia, Ilmo. Sr. don Jaime Torres Serra. Al acto del sepelio y funerales, asistió corporativamente la Academia, representada por el Pleno de su Junta de Gobierno y un gran número de señores Académicos.

Sesión Necrológica. — En cumplimiento del precepto reglamentario correspondiente tuvo lugar el día 20 de febrero del año en curso, la sesión necrológica en memoria de nuestro referido compañero de la Junta de Gobierno y Cofundador de la Academia, Ilmo. Sr. don Jaime Torres Serra (Q. E. P. D.). El discurso necrológico fue leído por el Sr. Vicens Corominas, en el cual hizo una emocionada historia de la labor realizada por el extinto compañero, resaltando de una manera especial su actuación en los momentos difíciles anteriores a la fundación de la Academia.

El Sr. Presidente, después de resumir las palabras pronunciadas por el Sr. Vicens Corominas, dedicó sentidas frases laudatorias a la memoria del Sr. Torres Serra, destacando sus cualidades como hombre, como compañero y como Académico.

Por último, a propuesta del Sr. Vicens Corominas, guardó el Pleno, puesto en pie, un minuto de silencio.

Renovación cargos Junta de Gobierno. — En la sesión administrativa del día 22 de diciembre, fueron reelegidos los cargos de Vicepresidente, Vicesecretario y Bibliotecario, correspondientes a los Srs. Marimón Aguilera, Corbella Esteller y Ruiz Mateo, este último elegido provisionalmente por la Junta de Gobierno en sustitución del fallecido Sr. Torres Serra.

Actos públicos a los cuales ha sido invitada la Academia y ha enviado representación. — A la Asamblea Regional de Titulares Mercantiles, inauguración curso 1958/59 de la Universidad de Barcelona, Día Mundial del Urbanismo, Conferencia del Sr. Aramburu en la Academia Técnica y Profesional, Actos Palacio Episcopal como motivo Coronación Papa Juan XXIII, Reales Academias de Medicina, Ciencias y Artes, Instituto de Economía de Empresa, y especialmente al Primer Centenario de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, al Vía Crucis en pro de la Iglesia perseguida en China, a la inauguración Curso de la Academia de Doctores del Distrito Universitario de Barcelona y el de la Facultad de Ciencias Económicas de nuestra ciudad.

Actos religiosos. — La Academia, representada por su Junta de Gobierno y Sres. Académicos, asistió como ya es costumbre tradicional a la Solemne Procesión de Corpus Christi de nuestra ciudad.

SESIONES SOLEMNES RECEPCIÓN NUEVOS ACADÉMICOS

Rvdo. P. Chacón, para Bilbao. — El día 14 de mayo tuvo lugar la recepción del Académico correspondiente, Rvdo. P. don Enrique Chacón Xérica S. J. de la Universidad de Deusto, que desarrolló el tema *Estadística, lógica y verdad,* en la que estudió el sentido de la estadística en la formulación de leyes económicas.

Prof. A. Goudeket, para Holanda. — Días más tarde, el 26 del propio mes de mayo, en otra solemne recepción oficial, ingresó el Académico electo correspondiente para Holanda, Profesor A. Goudeket, quien hizo un estudio de *Los problemas relacionados con la determinación del resultado y del patrimonio.* Destacó las dificultades de todo orden con que ha de luchar la empresa privada para defender su existencia y proporcionar un producto a sus componentes. Señaló la importancia del control presupuestario y la necesidad de distinguir los beneficios obtenidos de la explotación regular de un negocio; distinguió los beneficios obtenidos de los beneficios repartibles, y apuntó la conveniencia de no deslumbrarse con

las cifras actuales que arrojan las cuentas de resultados, casi siempre falseadas por la inestabilidad monetaria.

Ambos recipiendarios acompañados por sus respectivos padrinos subieron al estrado presidencial después de haber jurado el cargo, imponiéndoles el Presidente de la Corporación Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, la medalla académica.

Al final de cada disertación fueron muy felicitados y largamente aplaudidos.

Sesión clausura curso 1958/59

Tuvo lugar el día 22 de junio, en la cual el Presidente Sr. Piqué Batlle en un breve discurso, hizo historia de todo lo acaecido durante el curso y dando sugerencias para el próximo, a la vez que alentó a los asistentes para trabajar con más ahinco, si cabe, para el bien de las ciencias económicas y financieras.

Conclusión

Después de lo expuesto sólo nos resta añadir como en años anteriores, que hacemos voto solemne de dedicar nuestro máximo esfuerzo para que nuestra Academia siga una vez más su ruta ascendente, en este nuevo curso que hoy inauguramos.

Así sea.

CURSO 1959-1960

A) Discursos

DISCURSO INAUGURAL DEL CURSO DE 1959-1960

por el Presidente perpetuo de la Corporación,

Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle

Excmo. Sr. Ministro:
Dignísimas Autoridades y representaciones:
Ilustrísimos Señores y Académicos:
Señoras y Señores:

Obligado es para el Presidente de una Corporación como la nuestra, pronunciar el Discurso inaugural al dar comienzo el Año Académico, y obligado es, también, que sus palabras giren alrededor de los hechos económicos más trascendentes de la vida internacional en general y de la nacional en particular. Mas, consciente de la obligación y consciente también de la medida, habré de abreviar la extensión de mis palabras a fin de que no se perturbe por mi culpa la reglamentaria duración de esta Solemne Sesión de Apertura del Curso de 1959-1960.

Vivimos un momento de honda actividad económica. Jamás en el pasado confluyeron de consuno como en nuestros días tantas y tantas cuestiones que, desbordando los cauces nacionales, saltaran al palenque internacional exigiendo soluciones de conjunto cada día más extensas, cada día más amplias.

Hace poco menos de un cuarto de siglo, la tendencia económica, dominada por la política nacionalista a ultranza, idealmente perfecta cual nueva Utopía, dividía la mayor parte de Europa en compartimentos estancos. Era un remozamiento, aplicado al orden económico, de las ideas medievales, en cuyos tiempos el encastillamiento, las barreras, la superprotección, cerraban a piedra y lodo los feudos. En fin, se consideraba la autosuficiencia como la panacea excelsa del siglo.

Mas bastó que se cerrara el cruento período de la Segunda Guerra Mundial un venturoso 7 de mayo de 1945, para que, agotadas reservas y recursos, comenzáramos los hombres a mirarnos de nuevo unos a otros sin fruncir el ceño, llenos de necesidades e iluminados los más con la idea de que tan sólo con la colaboración de todos sería posible restañar las terribles heridas que había sufrido en su carne la vieja Europa, creando de nuevo riqueza y bienestar, y, con riqueza y bienestar, la paz soñada, la paz y la prosperidad por la que se había luchado una vez más en aquella contienda sin conseguirlas.

Habían callado las armas y sólo el trabajo podía conducirnos a la meta. Y comenzaron a surgir planes económicos de recuperación y expansión nacionales que, apoyados en principio por la generosidad de Norteamérica, pronto dieron sus frutos. Quienes ayer cifraban el ideal económico en bastarse a sí mismos, se dieron cuenta muy rápidamente que con la conquista de la velocidad y del espacio, de la noche a la mañana las naciones se habían empequeñecido, y que el bastarse a sí mismo cubría indudablemente los más puros afanes, pero encerraba también un proceso de depauperación lenta, inexorable, cuya asfixia iba a poner en peligro todo cuanto pretendía defenderse. Y es que una vez más — al igual que el hombre primitivo hubo de reconocer su impotencia individual y la de su clan frente a los demás clanes — se demostraba que la capacidad de un núcleo, de una nación, lejos de ser prácticamente ilimitada, como pudo parecer en algún momento, era realmente reducida, surgiendo automáticamente la necesidad de abrir fronteras en el más amplio sentido económico de la palabra, relegando al olvido antiguas teorías que posiblemente dieron en su día el fruto apetecido, pero que la velocidad del tiempo había ampliamente sobrepasado.

Es indudable que las sencillas economías primitivas no necesitaron de grandes técnicas; mas, forzado el ritmo expansivo por la evolución natural del mundo, ensanchado el campo de acción por la multiplicidad de elementos concurrentes, era precisa una actuación acorde con la grandiosidad del momento, coordinando y ensamblando la dispersión de aquellos para convertirlos en una unidad planificadamente armónica a través de una nueva técnica, nueva por su alcance, pero en realidad tan vieja como el Mundo, porque en el fondo de la misma late la esencia de las Leyes Naturales impuestas al hombre por el Supremo Hacedor.

El camino no era fácil. Después que los hombres habían creado las

barreras y establecido la desconfianza entre ellos, contraviniendo una vez más el Precepto Divino, había de intentarse la aproximación paulatina, por mutuo convencimiento y conveniencia. Esta aproximación, esta ayuda mutua, venía casi impuesta en aquellos momentos por la necesidad de administrar la Ayuda Americana. Y así surgió en 1948 la "Organización Europea de Cooperación Económica" (O. E. C. E.) con el deseo, además, de coordinar la actividad económica de sus componentes e intentar la completa liberalización, bajo una unidad de criterio, de sus relaciones comerciales, suprimiendo lo más pronto posible las restricciones cuantitativas impuestas por la política de contingentes reinante y aumentar de consuno la productividad de los estados miembros, previa la implantación del necesario equilibrio.

Fruto de esa nueva técnica, fue el renacer individual de algunas Economías Europeas, y, simultáneamente, el de antiguas aspiraciones de cooperación económica que trataban de conseguir lo que ni las armas ni la diplomacia habían logrado hasta entonces: la paz y la prosperidad.

La O.E.C.E. seguía paso a paso su camino. Y, paralelamente a su desarrollo, surgían nuevos Organismos de Cooperación Económica con carácter supranacional, que intentaban llevar a la práctica sus idearios. En el mes de marzo de 1949, se constituía en La Haya el "Benelux", formado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo, en principio pensando tan sólo en una unión aduanera. Más tarde, en 1950, se aliaban con Alemania Occidental, Francia e Italia, formando la "Comunidad Europea del Carbón y del Acero" (C.E.C.A.) cuyo objetivo se desprende claramente de su propia denominación.

Que tales uniones dieron y siguen dando los frutos apetecidos, lo demuestra el hecho de que dichas seis naciones concertaran en Roma, el 25 de marzo de 1957, otro gran organismo supranacional, esta vez de grandes vuelos, la "Comunidad Económica Europea" (C.E.E.) o Mercado Común, ya en vigor desde hace poco más de un año y con un éxito extraordinario, superior a las propias previsiones, éxito que ha preocupado y preocupa seriamente a las que quedaron al margen, dando lugar a la creación de la "Asociación Europea de Comercio Libre" (E.F.T.A.) o Zona del Libre Cambio, según convenio rubricado en Estocolmo el 20 de noviembre último por Inglaterra, Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza.

Que existen diferencias de opinión — más de forma que de fondo —

entre los Países de Europa, es incuestionable, pero estamos seguros que nunca como ahora el espíritu de cooperación, de buena voluntad, había estado tan arraigado en el corazón de los hombres, y que por ese camino de mutuos entendimientos pacíficos ha de alcanzarse, a no tardar, el supremo bien común.

A todo esto, si bien nuestra Patria, por las razones archisabidas, no pudo constitucionalmente integrarse en la O.E.C.E., dando una vez más fehacientes pruebas de su virilidad, logró una recuperación por sus propios medios, recuperación que le ha permitido recientemente ocupar su puesto en aquel Organismo Supranacional con pleno derecho, según Declaración facilitada por el Consejo de Ministros con fecha 20 de julio último, y dando lugar a la publicación del Decreto-Ley sobre Ordenación Económica, aparecido en el "Boletín Oficial del Estado" del día 22 del propio mes y año.

No pretendo, ni es misión actual del que os habla, extender este discurso comentando nuestra Plan de Estabilización, actualmente en período ejecutivo. Basta su enunciación como hecho trascendente en la historia de nuestra Economía. España camina ya hacia Europa. Nuestras fronteras empiezan a abrirse, y el futuro, Dios mediante, será risueño.

Para nosotros, los economistas, el momento tiene una trascendencia extrema. Son nuestros colegas de allá y de acá quienes planearon el camino de la recuperación económica, afinando y elevando el tono de su técnica a las necesidades actuales, y cabe reconocer noblemente que los políticos supieron escoger el momento oportuno de su aplicación.

Es el triunfo de la técnica; y el futuro del Mundo, en lo material, depende ya y dependerá cada día más de ella. Los que militamos en este campo del saber humano, tenemos plena conciencia de la responsabilidad que nos compete. Y en el orden nacional, esta Real Corporación, creada por el Estado como Organismo consultivo, asume la que le corresponde.

Pueden surgir muchos y muy varios problemas derivados de la aplicación práctica del Programa de Estabilización que requerirán, en los días sucesivos, una solución, solución que estamos seguros dará oportuna y adecuadamente el Gobierno, y para la cual esta Academia, en cumplimiento de los fines de su instituto, está dispuesta a prestar, cuando se la requiera, su más entusiasta y leal colaboración.

HE DICHO

Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1959-1960

MODIFICACIONES SUBSTANTIVAS EN EL IMPUESTO DE DERECHOS REALES

Discurso leído por el Académico numerario, electo,

ILMO. SR. DON JOSÉ-MARÍA SAINZ DE VICUÑA Y GARCÍA PRIETO

en el acto de su recepción, 10 de enero de 1960, y Discurso de contestación por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON JOSÉ FERNÁNDEZ Y FERNÁNDEZ

Bajo la presidencia del Excmo. Sr. Ministro del Ejército, don Antonio Barroso y Sánchez-Guerra, al que acompañaban además del Presidente perpetuo de la Academia, Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, el capitán general de la IV Región Militar, Excmo. Sr. don Pablo Martín Alonso; el Gobernador Civil, Excmo. Sr. don Felipe Acedo Colunga; Gobernador Militar, Duque de la Victoria; Presidente de la Diputación Provincial, Excmo. Sr. don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite; Presidente de la Audiencia Territorial, Delegado de Trabajo, Teniente de Alcalde, Ilmo. Sr. don Marcelino Coll y Ortega, y otras personalidades, tuvo lugar el 10 de enero de 1960, la solemne recepción del Académico Numerario, electo, Ilmo. Sr. don José María Sáinz de Vicuña y García Prieto. Actuaron de Introductores los Académicos numerarios, Ilmos. Sres. Dr. don Rafael Gay de Montellá y don Roberto García Cairó, contestando al recipiendario, en nombre de la Academia, el numerario Ilmo. Sr. don José Fernández y Fernández.

El nuevo académico, después de agradecer a las autoridades su presencia en el acto y a los señores académicos su gentileza en elegirle, expuso las razones que le habían movido a elegir el tema "Mejoras substantivas en el Impuesto de Derechos Reales", añadiendo que consideraba que la Academia debía dedicar asimismo su atención a las ramas jurídicas de los regímenes impositivos a fin de aportar a la Hacienda Pública una ciencia y experiencia ajenas a la Administración.

Después de relacionar los efectos fiscales, jurídicos, psicológicos y mercantiles que produce el Impuesto, el alcance de la autorización otorgada por la Ley de Presupuestos al Ministro de Hacienda para la elaboración de textos refundidos, y las finalidades perseguidas por la reforma, se extendió en el estudio de los actos sujetos a tributo y, dentro de los exentos, a las ventas por correspondencia, supresión del trato de favor para las cantidades a percibir por los beneficiarios de los seguros de vida, a los Órganos autónomos de las Corporaciones Locales y a los edificios de las zonas de ensanche.

Señaló, mediante el correspondiente estudio exhaustivo, los problemas que plantea la reforma en orden a la transmisión onerosa de bienes inmuebles, la asunción de deudas, declaración de obra nueva, sociedades, suministros, préstamos y prenda, herencias y usufructos, etc., abogando por robustecer el carácter jurídico del Impuesto, eliminando de él cuanto signifique tan sólo afán recaudatorio, hasta conseguir que el Impuesto sea plenamente conocido por todos, justificado, e, incluso, pretendido por las ventajas de todo orden que pueda traer en la práctica.

(El texto completo del Discurso, así como el de la contestación dada en nombre de la Academia, ha sido editado en folleto aparte, por "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras" Barcelona, 1960.)

El Ilmo. Sr. Dr. Don Cristóbal Massó Escofet en el acto de su recepción

INFLACIÓN Y MONEDA

Discurso leído por el Académico numerario, electo,
ILMO. SR. DR. DON CRISTÓBAL MASSÓ ESCOFET
en el acto de su recepción, 21 de abril de 1960, y Discurso de contestación por el Académico de número,
ILMO. SR. DR. DON RAFAEL GAY DE MONTELLÁ

En la Sesión Pública celebrada el día 21 de abril de 1960, tuvo lugar la solemne recepción del Académico numerario, electo, Ilmo. Sr. Dr. don Cristóbal Massó Escofet, actuando de introductores los Académicos numerarios Ilmos. Sr. don Roberto García Cairó y don José María Sainz de Vicuña y García-Prieto. La contestación en nombre de la Academia, corrió a cargo del Académico numerario Ilmo. Sr. Dr. don Rafael Gay de Montellá.

Después de la toma de promesa por el presidente de la Corporación, el doctor Massó pasó a estrados, donde le fue impuesta la medalla académica por el propio presidente de la misma, pasando luego a ocupar la tribuna pública para pronunciar su discurso de ingreso que inicia tomando como punto de partida de su análisis la universal situación, grave y azarosa, de las economías, sentando como hechos básicos e incontrovertibles que desde 1914 hasta la fecha, vive el mundo en un clima de guerra, que excluye la colaboración de la prosperidad mundial, que en tan dilatado período se han destruido ingentes capitales.

Entrando a examinar las soluciones aplicables a la grave situación financiera mundial planteada, indica que, en general, en los medios económicos occidentales se preconiza que la economía mundial debe orientarse en el sentido de volver a la normalidad, y a este propósito discurre sobre lo que debe entenderse por normalidad, en orden a las transacciones mercantiles, a la libertad de precios, al sistema monetario de casi universal apli-

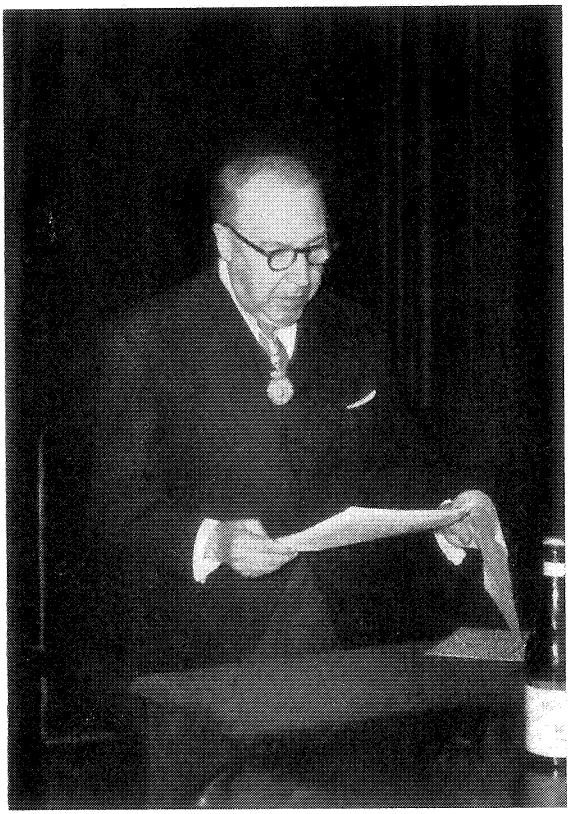
cación a base de un patrón fijo de valor intrínseco, el oro, cuya circulación se regulaba automáticamente.

Sigue exponiendo que, al iniciarse en 1914 el primer conflicto mundial, suspendieron las naciones beligerantes el reembolso de los billetes de Banco, y consiguiente circulación forzosa de los mismos, y se emitieron enormes sumas de títulos de Deuda pública, aumentando enormemente los gastos estatales; terminada la guerra, empezó a hablarse de inflación y deflación, y antes de que pudieran restablecerse las economías, aumentando el espectáculo apocalíptico, el estrago consumado por la segunda guerra, aún no liquidada en 1940.

Finaliza el doctor Massó su estudio tratando especialmente de la fórmula estabilizadora, así como de la liberalización del comercio interior y exterior, y llama la atención acerca de las dificultades a vencer de orden legal y estructural, labor de largos años de austeridad, porque no se normaliza en plazo breve una situación tan angustiosa como la presente, que ha de producir su secuela de paro, quiebras, restricciones de crédito, etc.

En nombre de la Academia le contestó el académico numerario doctor don Rafael Gay de Montellá, quien hizo resaltar los altos méritos del señor Massó Escofet, en su larga historia de profesor de Economía, publicista notable en este ramo y miembro de la comisión para la implantación del patrón oro en 1924, juntamente con los profesores Flores de Lemus, Olariaga, Canals, Argente, Tallada y otros economistas. Glosó el discurso del señor Massó, haciendo notar cómo las leyes, inmutables de la Economía se han impuesto a los Gobiernos después de los dolorosos experimentos de las últimas guerras y cómo las naciones han debido acudir otra vez a los procedimientos de las estabilizaciones monetarias y a las liberaciones comerciales, arrinconando los ensayos de autarquías y procedimientos intervencionistas de Estado que atacaban el valor de la moneda, coincidiendo todos los economistas en que sólo una sanificación de las finanzas estatales y una positiva estabilidad monetaria, pueden crear el avance económico, para llegar a la política común que persigue la unión de Estados europeos.

(El texto completo de ambos discursos ha sido publicado en folleto aparte por "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona", 1960).



El Ilmo. Sr. Don Germán Bernacer Tormo en el acto de su recepción

LIBERTAD FRENTE A INTERVENCIÓN

Discurso leído por el Académico correspondiente, electo,
ILMO. SR. DON GERMÁN BERNÁCER TORMO

en el acto de su recepción, 5 de mayo de 1960

He de confesar que me ha causado bastante quebradero de cabeza la elección del tema de esta disertación. No encontraba en mi pobre acervo ideológico algo que fuese digno de mi escogido auditorio ni de corresponder adecuadamente al alto honor que en este acto se me hace.

Al fin me decidí por una cuestión que siempre me ha interesado y que no pretendo resolver, pero sí opinar sobre ella. Es ese debatido problema de la Economía libre y la Economía dirigida, muy fundamental para el porvenir de nuestra ciencia y también de nuestra vida.

Mas antes de pasar adelante tengo que hacer una digresión, porque de tanto debatir sobre todo esto ha resultado que ya no sabemos una cosa que creíamos saber antes: de qué trata la Economía. Por lo menos hemos dejado de saber si somos entendidos bien cuando de ella hablamos.

Ahora han dado muchos en decir que la Economía no es una ciencia de fines, sino de medios. La Economía sería como el martillo, cuya misión es golpear, y no es asunto del que lo hizo si va a dar en la cabeza de un semejante para hundirle el cráneo, o se emplea para echarle un remiendo a la cama donde nos vamos a acostar.

A mí me parece ésta una estratagema un tanto solapada, pues semeja tener por objeto echar sobre los políticos toda la responsabilidad de lo que los economistas ideen, aun a costa de reducir la Economía a un artilugio irresponsable, a una pura técnica vacía de sentido.

En mi tiempo, en el tiempo lejano en que yo comencé mi contacto con la ciencia económica, se consideraba ésta como una rama de la Ética, y la Ética no es ajena a los fines. Aunque sobre esto de los medios y de los fines hay bastante que hablar.

Empezaré por definir mi pensamiento por medio de un apólogo. Caminaba una vez un comerciante persa, acompañado de su hijo adolescente, por tierras de Arabia (advirtamos como de costumbre que cualquier parecido que se pudiera encontrar entre estos personajes fingidos y algún ser de carne y hueso sería puramente casual) y le predicaba el padre al hijo la importancia de los principios morales en la vida y en el comercio: la fe, la veracidad, la fidelidad a los compromisos adquiridos, el leal cumplimiento de lo convenido y otras muchas cosas que convenían al negociante honrado. Al término de la jornada recalaron en una posada del camino donde encontraron a otro negociante, árabe éste, con el cual entró en tratos el persa. Y hubo de observar el joven que su padre andaba muy lejos de aplicar los principios que no ha mucho le predicaba. A solas más tarde con su progenitor le pedía explicaciones el hijo de cómo se compaginaba su conducta con lo que antes se esforzaba en inculcarle. A lo que el padre le contestó: "Yo soy comerciante, y soy comerciante para ganar dinero, no para perderlo. Este negociante árabe a quien hemos encontrado me quería engañar usando todas las perfidias de la falsía y de la mala fe; de haber obrado con toda lealtad con él, hubiera sido yo el engañado. Si los hombres de bien procediéramos con los pícaros como se debe proceder con las personas honradas, nos arruinaríamos, tendríamos que cerrar nuestros comercios, y el mundo de los negocios estaría sólo formado por pícaros, con lo cual saldríamos todos perdiendo."

No me atreveré yo a condenar las razones del negociante persa, pero sí he de apuntar que si el ambiente comercial fuese tal que nunca triunfasen los pícaros, que prosperaran los más honrados y se arruinasen indefectiblemente los que no lo son, habríamos dado un enorme paso en la moralidad del mundo de los negocios, y hasta desde el punto de vista del bien material podríamos cambiar con ventaja los enormes progresos técnicos en lo que va de siglo por el ambiente de mutua confianza que esto traería en los negocios. Pero a la manera del comerciante persa de nuestra historia nadie quiere empezar a arruinarse para dar un ejemplo que no se está seguro de que vayan a seguir todos.

Yo ya sé, porque lo conozco, que el mundo comercial no es un mundo de pícaros, pero hay entre las muchas personas honradas suficiente número de ellos para que, en la práctica de los negocios haya que tomar muchas precauciones si se ha de evitar el engaño; que gastar mucho trabajo en decepcionar a los que ven en los negocios un medio de prosperar a expen-

sas de los demás, en vez de ver una manera de ayudar a la comunidad por medio del propio esfuerzo. Porque son muchos los justos y menos los pecadores, porque la honradez en el comercio es fundamental, podemos concebir perfectamente la posibilidad de un medio comercial en que no sea posible la mala fe y el engaño, ya que el empleo de tal proceder conduciría tan fatalmente a la ruina que nadie podría esperar de él ni el éxito ni la fortuna.

Y eso sólo puede venir de que se cree un medio, un ambiente social adecuado que estimule la moralidad y desaliente al truhán. A eso podría contribuir más un buen régimen económico que las predicaciones. Ved, pues, cómo la Economía, ni aun en aquello que afecta a sus fines inmediatos, puede ser ajena a los principios éticos. La moral es un gran instrumento económico. Y la Economía a su vez podría ser un gran instrumento de la Moral; hoy no lo es, por razones que incumben más a la Economía que a la Ética. Al propio técnico no puede serle indiferente que sus inventos sirvan para hacer motores que ayuden al hombre a vivir, mejor que para construir bombas atómicas que lo aniquilen.

El economista podrá proponerse un sistema materialista que tenga como fin colectivo aumentar los bienes físicos y como fin individual ganar dinero, pero esos fines en sí no son nada, son a lo sumo porciones de la felicidad humana. Y demos por supuesto que lo consigue en grado superlativo, mas ¡ah! cuando se trata de ver qué empleo conviene dar a esos bienes, que venga el sacerdote, que venga el moralista, que venga el filósofo; el economista se retira, su misión ha terminado. Esto da risa. ¿Por qué se afanaría el hombre en producir si dejamos a un lado los fines que son los móviles más potentes del ser humano?

Y luego ¡qué relativismo es ese de los fines y los medios! Para la ética el bien es un fin, mas no el fin último. Para un religioso el bien es el medio de ganar el cielo, para un filósofo el medio de cumplir un fin trascendente. Todo es fin de algo y medio de otro fin más alto. Los que nos presentan la Economía exclusivamente como un medio nos dicen, sin darse cuenta, una vaciedad. Lo importante es que nos digan dónde fijan su fin último, dónde se detienen en ese encadenamiento que enlaza los fines y los medios.

Como insinué al principio, yo creo que esto no es una opinión lógica; es un afán de no comprometerse. Un economista podría servir así, siendo liberal, a un sistema político intervencionista, o viceversa. Si está adscrito

a una cierta doctrina, tiene que quedar en paro cuando rige la contraria, de igual modo que quedaban cesantes los conservadores de antaño cuando venían los liberales y al revés. Para evitar este vaivén los funcionarios dejaron de ser políticos y se hicieron *técnicos,* de un tecnicismo acreditado por muy doctas oposiciones.

Cerrando la anterior digresión, que era necesaria, vengamos al asunto propio de nuestra disertación. ¿Debe ser la Economía libre o intervenida?

La economía debió de iniciarse, al igual que la vida, como un hecho libre, por la simple razón de que al comenzar era cosa desconocida, y mal se puede reglamentar lo que se desconoce por completo. Empero algo no debió funcionar bien desde el principio cuando ya de muy antiguo empezaron los ordenamientos de la economía, sin que pueda decirse que esos ordenamientos dieran muy buen resultado, pues alternativamente se hallan en predicamento y en descrédito, sin que nunca pudiera ser abandonado ni adoptado definitivamente ni un sistema ni el opuesto.

Hay grandes ondas históricas de libertad y de intervención. La última de esas ondas abarca, como fase intervencionista, el período de la monarquía absoluta, sin que yo sea capaz de señalar cuándo se inició, y como fase liberal, el siglo XIX. Creo que tales ondas históricas debieran ser estudiadas por los que estén mejor preparados que yo para ese menester y tengan más tiempo por delante. Para mi objeto actual me bastará indicar que, a partir de la primera guerra mundial y sobre todo de su postguerra, se inicia una onda intervencionista que la segunda guerra mundial ha acentuado.

Señalaré con brevedad las causas que a mi juicio han influido en ello.

En primer lugar, la guerra misma. La economía es naturalmente un fenómeno de paz. La guerra exige un esfuerzo fuera de las reglas normales de la Economía, con el fin concreto de conseguir la victoria bélica sin preocuparse de lo que cueste, en tanto que la norma de la Economía de paz es el mínimo de coste y el máximo de provecho. A veces en la guerra vence Atenas, pero la preparación para la guerra y su desarrollo reclaman mejor el clima de Esparta. Es natural que en la guerra, que compromete la vida de la nación o de preparación para la guerra, sea el Estado quien ordene la economía de la manera que juzgue más conveniente para la situación anormal en que se vive.

En segundo lugar, el socialismo. Esta influencia merece más dilatado examen. Se dice que las revoluciones del siglo XVIII y en particular la

Revolución Francesa, fueron las revoluciones de la burguesía. Creo que eso no es exacto. Las revoluciones en general y la francesa en particular, contienen muchos elementos diferentes y aun contradictorios. Como en toda revolución había un fondo iconoclasta y una aspiración igualitaria, al mismo tiempo que una fuerte reacción contra el régimen al que se atribuían los males que el pueblo padecía, sentimiento que se manifiesta simplistamente en tomar en todo el punto de vista opuesto al que venía rigiendo en el ordenamiento de las cosas, lo que llevó fácilmente a aceptar cambios que acaso no eran muy acertados para el fin igualitario que se perseguía, como la abolición de las tierras comunales y otras formas de propiedad que se acercaban más al ideal igualitario que la parcelación y el fortalecimiento de la propiedad privada que vino a vigorizar a la clase media o burguesa. Fue la revolución la que puso en sus manos, sin querer, el encumbramiento de una clase que hasta entonces se mezclaba con el pueblo en el estado llano; del mismo modo la lucha contra el feudalismo muchos siglos antes permitió a la monarquía, gracias a la alianza con el pueblo, adquirir fuerza y vigor. La revolución se hizo bajo el signo de la libertad popular, pero comenzó como todas por la negación más absoluta de la libertad: el despotismo del populacho y el terror. Luego derivó políticamente hacia el parlamentarismo y los derechos del hombre, y económicamente hacia la rotura de las mil trabas intervencionistas que había creado la monarquía y a las cuales se atribuyó la miseria de las masas, por los obstáculos e impedimentos a la producción.

La libertad económica que vino a implantarse entonces no dio buenos resultados. Aumentó el paro, los salarios tendieron a ser de hambre, las crisis se intensificaron y, al lado del florecer del maquinismo que multiplicó la capacidad de producir, vino a desarrollarse, en agudo contraste, la miseria de las clases obreras que sólo podían defenderse enrolando en el trabajo a las mujeres y a los niños en edad temprana, con daño de su desenvolvimiento físico, intelectual y moral. Las descripciones contemporáneas de los duros tiempos que siguieron a la transfiguración del trabajo artesanal en trabajo manufacturero y fabril, con predominio del salariado, son horripilantes.

En vano predicaron los más entusiastas partidarios de la libertad, de moda a la sazón entre los intelectuales y los economistas, que ése no era defecto del nuevo sistema que propugnaban, sino fenómenos de adaptación que pasarían, para llevarnos al estado de prosperidad cuyo adveni-

miento era artículo de fe para los doctrinarios del nuevo sistema. La verdad fue que los males no pasaron, antes bien amenazaban con agravarse, y contra ellos no sólo protestaban los obreros, sino muchos espíritus humanitarios o filantrópicos, como el Conde de Saint Simón. El propio Stuart Mill, figura muy señera del nuevo credo, llevado del impacto de una realidad patente, echó mucha agua al vino de la nueva doctrina liberal, al admitir excepciones a la libertad, justificadas por muy potentísimas razones morales y de Ética.

Entretanto, espíritus más prácticos emprendieron la organización profesional de los trabajadores, de la que quedaban reminiscencias gremiales, como un remedio para defenderse contra la acción del mercado libre del trabajo. Al principio no fue reconocido el derecho de huelga colectiva y, en rigor, como cuestión de principio no era admisible, pues siempre se había negado el derecho de los ciudadanos a coaligarse para interrumpir la marcha normal de la economía, así como cualquier tentativa de monopolio del mercado, viniera de obreros o patronos, como cosa que va contra la libertad general; mas tanto ese derecho como el de libre sindicación, acabaron por ser reconocidos, dando así a los trabajadores un arma poderosa contra la libertad del mercado de trabajo. En el fondo de ese reconocimiento habia la tácita aceptación de que en mercado libre el trabajador no podía obtener más que salarios de hambre.

Estas experiencias fueron conduciendo a las masas obreras, primero a perder su fe en la libertad, más tarde a adoptar, como política de clase, un intervencionismo a ultranza en favor de los trabajadores. Su táctica económica, que es la que aquí interesa, fue, una vez conseguida la sindicación, la de toda tendencia monopolista: luchar contra la competencia que amenaza su monopolio. Esto se manifiesta en su política interna por la guerra contra el trabajador libre o contra los sindicatos obreros rivales; en la externa, por una tendencia proteccionista contra la mano de obra extranjera, sobre todo si procedía de obreros provenientes de países cuyo tenor de vida es más bajo, no obstante su internacionalismo teórico. Es, después de todo, la misma política que ha llevado a los industriales de todos los países, aun de aquellos que fueron alguna vez rabiosamente librecambistas, a buscar contra la superproducción y los precios ruinosos, la sindicación patronal, el proteccionismo y a veces la competencia interior rabiosa para destruir al competidor débil y asegurarse así el monopolio del mercado interior. Lo mismo que, cuando no se puede vender toda la

producción nacional, semeja absurdo dejar entrar los productos extranjeros semejantes que hacen la competencia a los nacionales, cuando los trabajadores del país no hallan tareas suficientes con que ganar su vida, resulta incongruente ceder a extranjeros una parte de las vacantes. La desocupación y la superproducción tienen un tronco común. Son el mismo mal atacando respectivamente a obreros y patronos: la una deprecia los salarios, la otra deprecia los productos. La desocupación es hija de la superproducción. No se emplea trabajo en producir, porque hay sobra de productos sin vender, cuyos precios se hacen ruinosos. El mercantilismo fue, en su tiempo, una política coyuntural que trataba de reservar para la industria nacional, no tan sólo la demanda de productos, sino también para los trabajadores del país, las oportunidades de ocupación. Esto ha cambiado de nombre, mas no de esencia; se llama ahora proteccionismo.

Lo que quisiera hacer ver a mi paciente auditorio es el paso que se ha cumplido por las masas desde una fe ciega en la libertad como remedio de sus malas al campo contrario donde han ido a darse las manos con los que por tradicionalismo luchaban contra la novedad liberal. Esto no ha sido un hecho irracional; ha sido una evolución natural impuesta por la experiencia de realidades muy patentes y ayudada por una reacción normal en espíritus de poca formación intelectual. Esa evolución ha tenido su cristalización extrema en la dictadura del proletariado que había de venir a imponer, con la propiedad colectivista, un monopolio industrial, una intervención totalitaria de los asuntos económicos, mediante la introducción de planes o privisiones a largo plazo. De este modo se ha venido a pasar desde considerar por las masas al Estado como un enemigo del individuo con el que había que luchar arrancándole garantías contra los abusos de poder, a juzgarle el brazo providencial que había de traer el paraíso a la tierra. Cierto que este nuevo Estado no era ya el antiguo Estado-gendarme, sino el de los proletarios, pero desde nuestro punto de vista objetivo actual, esto no importa.

Lo más sorprendente es que no sólo las masas se han visto seducidas por el señuelo de la Economía intervencionista, sino que las pléyades intelectuales se han sentido contaminadas del propio virus que las masas obreras. No sé si esto es atribuible a un simple fenómeno de arrastre, mas aparte de esto, me parece ver que hay en ello algunos factores positivos que importa señalar.

El primero es una reacción de defensa contra los movimientos socia-

listas y comunistas. Sus oponentes, en lugar de pretender convencer a las masas de que están en un error al dejarse seducir por esas doctrinas, han seguido el sistema más fácil de atraerlas a una doctrina muy semejante, con ligeras modificaciones que suelen consistir en cambios de nombre y en adoptar lemas que la presentan como un sustitutivo del marxismo con las mismas ventajas materiales para las masas, pero quitándoles su virulencia en otros aspectos. Tampoco esas clases dirigentes han sido capaces de ofrecer algo equivalente dentro de la zona liberal o no lo han considerado eficaz. En vez de dar a las masas un antídoto, se ha querido inyectarles una vacuna del mismo virus atenuado. Tal ha sido el caso del hitlerismo en Alemania y del fascismo en Italia, que siguen a manifestaciones revolucionarias de tipo social en ambos países y acaban en el fracaso.

El segundo factor, más racional y científico, ha sido el insobornable dato de la experiencia de los tremendos acontecimientos ocurridos en este siglo. No podía ocultarse a los espíritus más perspicaces que las terribles lecciones de las guerras y las postguerras vividas, contaban una historia muy diferente de la que ellos habían leído en sus textos universitarios, historia que había que aprender y extraer de ella sus enseñanzas. Tal fue el caso de Lord Keynes, al que se vio en poco tiempo pasar del librecambio que profesaba a principios de siglo, según la docencia que recibió, al proteccionismo o quizás podríamos decir mejor al mercantilismo, cuyas ventajas canta en sus dos obras capitales; deslizarse del patrón oro, que en los manuales de entonces se miraba como el summum de la ortodoxia monetaria más perfecta, hacia un cierto nominalismo algo ambiguo; y derivar del libre juego de las fuerzas económicas, axiomática en la Economía del siglo XIX, a un intervencionismo oportunista que pretende evitar o atenuar al menos las terribles crisis que sacuden de vez en cuando el edificio económico, amenazándolo con la ruina. Ya estamos lejos de aquella ficción que describía los ciclos como simples fenómenos de acomodación y adaptación; se reconocía ahora que son terribles conmociones que exigen la intervención benéfica y decidida de los doctos economistas.

Lo que vino a construir el sabio economista inglés fue un último reducto donde a su juicio podrían salvarse los restos salvables del capitalismo anglosajón, en el terrible naufragio que se avecinaba. Ello implicaba la renuncia a los principios que fueron más queridos de los grandes clásicos de la Economía. El sistema por él ideado es un sistema a medio camino

entre el socialismo y el capitalismo, un socialismo moderado *ad usum* de los alumnos de Oxford y de Cambridge, una componenda mixta, a que tan aficionados son los ingleses, muy partidarios de zanjar las diferencias por el método de mitad y mitad, para contentar a las dos partes. Como proceder político esto tendrá sus ventajas, mas adolece del inconveniente propio de todas las mixtificaciones, y es que a la larga no satisfacen a nadie y, ante sus evidentes fallos tienden a desviarse hacia uno u otro de los extremos. Un teólogo español, el doctor Herrera, ha dicho hablando de esto: "Cuando el caso llegue, el comunismo se encontrará su obra casi hecha, los espíritus preparados. No habrá más que cambiar los nombres de las cosas, y eso es lo que menos cuesta."

Con estos sistemas mixtos se corre el peligro de tener lo peor de cada uno. Por ejemplo: una de las ventajas que se han solido reconocer al capitalismo liberal es la de estimular las fuerzas productivas. El intervencionismo tiende a emperezar tanto las energías de los obreros como de los patronos y hasta las de los profesionales libres. El patrono se siente acosado por el Fisco y por los múltiples obstáculos que se le oponen. El obrero ve que su ganancia no depende de su productividad sino de razones políticas y se cree interesado en no producir mucho para no caer en el paro; se siente protegido en su pereza por las garantías que se le dan contra las posibles arbitrariedades patronales. En las profesiones liberales no hay interés en sobrepasar ciertos límites de ingreso, excedidos los cuales es el Fisco quien se beneficia casi totalmente del mayor producto.

El sistema de, cuando un método fracasa, aplicar el opuesto, por pensar que será más acertado, esto es, si ha fracasado el sistema liberal creer que el remedio estará indudablemente en aplicar el intervencionista, es simplista. Se explica en el político que, ante la urgencia de los problemas, acuda a medidas espectaculares que calmen la ansidedad pública, aunque sea falazmente. Él tiene que hacer algo, tiene que intervenir; no hacer nada es aceptar de antemano el fracaso. El científico no está en ese caso; él debe y puede preparar soluciones eficaces y meditadas y no darlas en tanto no se vean sólidamente establecidas. El dilema de una cosa o la opuesta no es, no debe ser. Ante el fracaso de un sistema caben dos caminos: buscar en un sentido opuesto o investigar en el sistema fracasado qué elementos inconciliables contenía que han acarreado su fracaso, aun siendo bueno en sí. Y esto es lo que no se ha hecho con la libertad económica. Los que continúan aferrados al sistema liberal lo aceptan como fue y ya

fracasó; sus contrarios se limitan a repudiarlo en bloque. Los defectos de cada sistema les han interesado a los contrarios, para combatirlo, pero rara vez a los partidarios para corregirlos.

La concepción liberal clásica contenía una gran idea, la idea de que bastaría ordenar la Economía con arreglo a las leyes naturales, para que ésta funcionara de la manera óptima. Esta concepción está íntimamente asociada a la posibilidad de una economía libre regulada por esas leyes naturales, y no por la coacción que inventa delitos donde los Mandamientos no los han puesto. Esta concepción se halla apoyada sobre dos supuestos: 1.°, que hay leyes morales semejantes a las físicas, y 2.°, que estas leyes son, naturalmente, benéficas.

Lo primero es evidente. Una ley científica no es otra cosa que la repetición de un hecho, cuando se dan ciertas causas, todas las mismas. Ejemplo: La materia se atrae en razón directa de la masa e inversa del cuadrado de las distancias. Una ley del mundo económico podría ser: El negociante procura obtener el máximo provecho en sus operaciones mercantiles. La Ciencia tiene por misión, si no es meramente descriptiva, descubrir y enunciar esas leyes. Y si el hombre, por medio de un conjunto de leyes logra llegar a explicar racionalmente la conducta de la materia o del ser humano mismo, de modo que le pueda servir eficazmente de guía en el sector donde tenga que emplear su actividad, puede decir que ha construido una ciencia, no sólo una ciencia explicativa, sino a la vez útil, en cuanto nos permite tener una imagen más completa del mundo que nos rodea y comprenderlo mejor.

Pero si no hay ley, si los hechos no se repiten del mismo modo nunca ¿qué ciencia puede caber? ¿de dónde sacaría el científico sus conocimientos? Cada hecho que se produjera sería un hecho nuevo y de nada le serviría su experiencia anterior para conocerlo o preverlo. ¿Hay ciencia posible en esas condiciones? Evidentemente no. O la Economía y, en general, todas las ciencias humanas obedecen a leyes, o no son ciencias en el sentido correcto de la palabra. Tampoco cabría ninguna política económica, pues ésta se ha de basar en el conocimiento de las reacciones de los sujetos económicos ante los acontecimientos, y esas reacciones se desenvolverían sin obedecer a ninguna ley previsible, es decir, anárquicamente.

Cuando un hecho se repite en condiciones iguales o muy semejantes una vez y otra, el científico formula una hipótesis, una hipótesis sobre la causa del fenómeno, y como se liga al efecto que produce. Luego com-

prueba si es así en nuevos casos, y su hipótesis es confirmada o desechada. La cosa no es siempre tan sencilla, porque los hechos se producen en bruto como resultado de múltiples causas. Pues, aquí interviene un elemento importante en la ciencia: el raciocinio. El raciocinio permite al hombre de ciencia — y aquí es donde se manifiesta una de sus cualidades principales de investigador — separar en un complejo de causas y efectos unos de otros y asociarlos debidamente. No es menos importante en el investigador la intuición que le guía por buen camino.

Hay ciencias tan afortunadas que tienen el recurso de la experimentación. Y no es que ésta supla al análisis racional y a la intuición, sino que la experimentación permite someter a voluntad a comprobación de la experiencia las conclusiones provisionales del análisis, haciendo posible generalmente la exclusión de las causas perturbadoras, para dejar en acción tan sólo la causa y el efecto que se quieren aislar. La Economía no es, por desgracia, de esas ciencias. Los experimentos cuestan caros a la Humanidad. ¡Cuánto ha costado en lágrimas, dolor y sangre el comunismo! ¡Cuánto también el capitalismo en sus siglos de existencia! Por citar sólo los casos hoy más a la vista. En Economía estamos relegados al raciocinio y a la observación, que no es, por lo visto, lo que más campea actualmente en la mentalidad de los economistas, dado que hasta hoy no han logrado construir un sistema que se tenga medianamente en el aspecto racional y merezca unánime reconocimiento. Los propios conceptos de esta ciencia, que son las armas del análisis, están llenos de oscuridad y confusión; en los más corrientes, como capital, inversión, dinero, etc., reina la anarquía más completa.

Sobre el segundo punto, o sea, el carácter benéfico de las leyes económicas y morales en general, hay menos evidencia. Sólo inferencias es posible establecer. Por ejemplo: Si ese arcano de la vida, que constituye el mayor misterio del mundo, ha podido engendrar el ser humano con toda su complicada y admirable estructura y funcionamiento, y encender en él una inteligencia que tiene sus fallos, mas con toda su imperfección no deja de ser una sorprendente *máquina* de imposible imitación ¿por qué no se ha de admitir que reaccione espiritualmente en el orden económico y en el moral del modo más favorable a su subsistencia, como su organismo reacciona fisiológicamente, aunque de modo más rudimentario? Y si esto fuera así ¿no sería imprudente y pretencioso por parte de los economistas quererlo adaptar a sistemas artificiales por ellos creados? En-

tonces, la mejor Economía sería una Economía libre, porque aunaría la libertad a la eficacia y, además sería la más económica por ser la de coste más reducido.

Pero se dirá: La libertad no ha dado buenos resultados. Esto es cierto. La libertad por sí sola no es mas que el ámbito en que se han de desarrollar los acontecimientos. Y si en ese mismo ámbito subsisten elementos extraños que trabajan en contra de las leyes naturales, la libertad se verá malograda, el equilibrio que se desea no se producirá y hasta podrán desarrollarse efectos contraproducentes. Creer que la libertad había de ser por sí sola, en cualesquiera condiciones, un hada benéfica que todo lo arreglaría, es de una ingenuidad que se ha pagado duramente. Y en vez de investigar el por qué de su fracaso, ha sido repudiada ciegamente. Una vez negada no cabía mas que entregarse a la prepotencia del Estado.

Tal evolución se ha visto favorecida por una tendencia social, casi podríamos decir biológica: la tendencia por doquier al crecimiento, a la hipertrofia del cuerpo estatal. El Estado, como todo lo que vive, propende a crecer y multiplicarse, naturalmente a expensas de los demás elementos sociales menos vigorosos. En lo económico, que es lo más básico, si comparamos la capacidad financiera de los fiscos a principios de la Edad Moderna y en la actualidad, sorprende cuán débil era en las monarquías absolutas, siempre abocadas a pedir préstamos, que hoy parecen de magnitud ridícula, a judíos y banqueros, en relación con los enormes presupuestos y deudas de los Estados democrático-liberales. Y no digamos de los democrático-populares, cuyo presupuesto estatal es el cuadro totalitario de casi toda la economía de la nación.

El Estado absorbe cada día una parte mayor de la renta nacional producida por los factores laboriosos del país; la absorbe y la gasta en sus fines. Aunque esto se haga bajo un marbete democrático-liberal, es una forma de colectivización de la renta, y hoy no se oculta que uno de los objetos de ese proceder es la redistribución de la renta por el Estado, lo cual representa un reconocimiento expreso de que el sistema que tenemos no logra una distribución satisfactoria. Si se reconoce esto, hay que admitir también que el aparato productivo tampoco funciona de un modo satisfactorio, ya que el óptimum de producción depende muy principalmente de la buena distribución, que en una economía libre constituye el estímulo básico y ponderado de las fuerzas productoras. ¿Qué tiene de extraño, pues, que se saquen las consecuencias extremas que ha sacado

el socialismo, de que el sistema capitalista está en quiebra y que lo que hay que hacer es destruirlo por completo para instaurar la prepotencia omnímoda del Estado que ordene la economía con arreglo a planes en que la voluntad del poder predomine en cuanto a lo que se ha de producir y cómo se ha de producir y distribuir lo producido en cantidad y en calidad? Por este camino se puede llegar a constituir uno de los poderes más absolutos, en que el Estado tenga todas las facultades, incluso la de hacer morir de hambre a los que no se acomoden a su voluntad suprema, negándoles el derecho al trabajo y por tanto a ganar y a vivir.

El pueblo seguiría siendo soberano, mas no tendría la facultad de decidir. Su representante es el poder público, y cualquiera acción contra ese poder es una acción contra el pueblo mismo. El pueblo tendría todos los derechos, pero el Estado tendría toda la fuerza e impondría su voluntad que, teóricamente, es la voluntad del pueblo soberano.

De este modo quedarían trastornadas todas las esencias contenidas, también teóricamente, en las democracias liberales, derechos que tenían que haber hecho innecesarias las rebeliones, pues los ciudadanos, si ello representaba la voluntad de la mayoría, podrían variar pacíficamente el sistema político, económico y social. Hay que reconocer que no son muchos los remansos de paz que se han logrado crear gracias a esto. Creo que la mayoría de los regímenes siguen cambiándose por la violencia, sin duda porque se han frustrado los supuestos sobre que se apoyaron las esperanzas democráticas.

¿Será porque, como opinan muchos, vivimos en un mundo muy malo? Yo no sé deciros, porque no conozco otro. En éste, ciertamente, nos asedian muy angustiosos problemas. Mas pensad que si habitáramos un planeta en que no hubiera problemas, en que todo estuviera resuelto del mejor modo posible, la vida sería bastante insustancial y aburrida, y acabaríamos por ser todos tontos, mejor dicho, no habríamos llegado a ser más que trozos de materia viviente, sin pena ni gloria. Algo así debe de ser el limbo.

Han sido los problemas del vivir lo que ha hecho inteligentes a los seres vivientes, a fuerza de quererlos éstos superar. De modo que si el propósito del Creador fue que se despertase y perfeccionase la inteligencia humana, no pudo hacer otra cosa mejor que situarnos en un mundo del tipo del nuestro. Ahora bien, esos problemas que el vivir nos plantea, han de ser solubles. Ponernos en un Cosmos llenos de problemas, sin posibili-

dad de solución, no nos haría tontos, pero nos volvería locos, lo que sería peor. Ninguno de esos extremos caben en la Suma Bondad y Sabiduría. Conformémonos con el mundo que tenemos y procuremos sacar el mejor partido de él. No nos sintamos demasiado petulantes. Contentémonos con descubrir las leyes que lo gobiernen, no las inventemos. Y tratemos, cada uno con nuestro más o menos débil esfuerzo, de dejar ese mundo un poco menos mal de como lo hemos encontrado, lo que hasta ahora no parece que lo vayamos consiguiendo.

Ved ese problema del paro, tan acuciante y tan bronco. Por la razón que hemos dicho no puede ser una cuestión insoluble. ¿Cómo iba a condenarnos Dios a los que no pudiéramos cumplir su mandato? "El que no trabaja no come", bien, pero el que trabaja ha de poder comer y el encontrar trabajo no debe ser un problema. Pues sí lo es y hay que hacer planes, uno de cuyos objetivos primordiales es proyectar obras más o menos útiles para dar trabajo a los ciudadanos que deseen cumplir el mandato divino.

¡Dar trabajo! ¡Crear trabajo! ¿pues, no habíamos quedado en que uno de los fines de la Economía es reducir la cantidad de trabajo que se necesita hacer para vivir? Ahora resulta que lo que se ha de hacer es inventar trabajos para los que no lo tienen, trabajos en que importa menos la eficacia y utilidad que el ocupar gentes como sea. ¿Qué extraña paradoja es ésta?

Nos dicen, por otra parte, que el problema actual de casi todos los países es la falta o escasez de capital. ¿Y qué es el capital? Os lo dirán todos los libros de Economía: trabajo acumulado sobre la materia para elaborar productos que ayuden el trabajo del hombre en otras producciones. Si falta capital y sobra trabajo lo natural sería emplear ese trabajo en producir los artículos de capital necesarios. Pues no, el capital ha de venir de fuera y hay que mimarlo y darle todas las facilidades. Por lo visto, las contradicciones son la especialidad de todos los economistas sin distinción de países ni credos. ¿Pero no sería mejor, señores colegas, que cada cual nos ocupáramos de deshacer las contradicciones de la propia doctrina, mejor que escudriñar en las que combatimos? Creo que ayudaríamos así más eficazmente al triunfo de las propias ideas que criticando las de los demás, para a la postre, caer en burdas imitaciones de lo que censuramos.

El Ilmo. Sr. Don José-Luis de Urquijo y de la Puente en el acto de su recepción

HACIA UNA MEJOR ESTRUCTURA DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Discurso de ingreso del Académico correspondiente, electo,

ILMO. SR. DON JOSÉ-LUIS URQUIJO DE LA PUENTE

en el acto de su recepción, 19 de mayo de 1960

El poco rendimiento del sistema productivo afecta gravemente a nuestra economía, y la pretensión de una elevación en el nivel de vida de los españoles por puros sistemas de redistribución de las rentas y de la riqueza, muy poco ha podido avanzar en el logro de un mayor bienestar. Las alzas forzadas en las remuneraciones han producido ondas de una situación mejor en las economías más humildes, pero vertidos estos poderes de compra sobre el mercado, han esquilmado nuestras reservas y puesto nuestros precios de coste a tal altura que la competencia exterior nos ha sido cada vez más difícil.

Si analizamos rama productiva por rama productiva, industria por industria, veremos que nuestros rendimientos en proporción a los de Norteamérica y a los de los países industrializados de Europa, tienen un nivel muy bajo, de forma tan general que hacen pensar seriamente en una causa también general que a todas las empresas afecta. Bastantes empresas españolas aplican ya métodos de racionalización y sistemas organizativos verdaderamente avanzados; y también en muchas la maquinaria no es tan antigua y no escasea ¡sino que sobra!, y es que nuestra falta de productividad tiene una causa importante, y en muchos sectores decisiva, en la propia estructuración de nuestras empresas. Una fragmentación enorme, una mala trabazón entre las empresas y, por último, una inadecuada posición respecto al mercado o a los suministros, operan la fuerte merma de nuestros rendimientos.

El problema tiene serias dificultades que se derivan especialmente de dos causas:

— La primera resulta de que la teoría económica no ha progresado excesivamente en la concepción de las normas de estructuración de la empresa, quedando los principios generales muy lejos de un enfoque realista.

— En segundo lugar, la presión enorme de una acelerada adopción de nuevos estilos y métodos por nuestros empresarios, trasciende al ambiente general. Tras largos años de aislamiento y multiplicidad de regulaciones, que dejaban al empresario muy poco que decidir, aunque mucho que gestionar, el jefe de la empresa tiene hoy ante sí graves problemas coyunturales cuyos bordes no percibe bien, y que dificultan una concepción clara de un plan a trazar.

Voy a intentar establecer una pasarela provisional que permita comenzar la visión concreta del problema estructural de las empresas, en el marco de una economía con una intensa tendencia al internacionalismo y a la libertad.

Lo que pretendo exponer se refiere especialmente al tamaño y ensamblaje de las empresas. Por un lado, trataremos de ver cuáles son las condiciones para que una empresa pueda ser competitiva según la teoría. Después analizaremos cómo las firmas cumplen o dejan de cumplir esas condiciones en distintos países, y los resultados de tal posición, centrando especialmente el caso de nuestra nación para vislumbrar posibles orientaciones de solución.

Es un tópico afirmar ya al comienzo de cualquier investigación, que las dificultades que la misma entraña merecen un abandono del tema, pero que dentro de lo poco que se pueda avanzar, el autor expone una mínima contribución. En este caso, este tópico tiene que ser usado con un realismo vibrante, porque el tema propuesto es muy apto para una serie de generalidades insulsas o para la enumeración de unos hechos concretos de los que resulta poco científico deducir normas.

Se que mi trabajo va a tener ambos fallos, pero juzgo de tal gravedad el problema, que me consideraría feliz con que quien después de mí trate de abordarlo encuentre en esta investigación, al menos, todos los errores reconocidos y pueda comenzar su camino sin volver a caer en ellos.

El equilibrio de la empresa. — A corto plazo el equilibrio de la empresa, dice la teoría (1) tiene lugar en aquel volumen de producción para

(1) CASTAÑEDA, José, *Lecciones de teoría económica,* Madrid.

el cual el coste marginal es igual al precio del producto, ya que siendo el beneficio la diferencia entre el ingreso y el costo, aquél será máximo cuando la derivada de esta diferencia sea cero, o lo que es lo mismo, cuando la derivada del ingreso sea igual a la derivada del costo. En otras palabras, que el ingreso marginal sea igual al costo marginal.

Suponiendo el precio del mercado independiente de la actuación de la empresa, precisamente es el precio la derivada del ingreso total, y la empresa adaptará su volumen productivo hasta que su coste marginal alcance al precio, quedando justificada la denominación de punto de equilibrio y su estabilidad, pues los beneficios disminuyen al separarse del mismo tanto por aumento como por disminución del volumen de producción.

Cuando la empresa tiene influencia en la fijación del precio del mercado, éste deja de ser un dato fijo, y por tanto el valor de la función derivada del ingreso. En el extremo, es decir en caso de monopolio, el beneficio supone un volumen de producción que iguala el costo marginal a la derivada de la función del ingreso, que es en este caso la función de la demanda (precio) por la cantidad.

Evidentemente, la empresa no trabajará por menos del coste medio variable y sólo tendrá beneficio cuando el precio rebase al coste medio total.

Hasta aquí nos hemos referido al equilibrio denominado a corto plazo, en el que se han supuesto fijos una serie de costos que con una variación en la técnica pueden oscilar. Al expansionarse un negocio, normalmente se toman una serie de medidas que afectan a estos costos fijos, de modo que hasta cierto punto el costo fijo unitario puede hacerse descender. Rebasado dicho punto, el costo fijo unitario podrá incrementarse. Éste tiene una trascendencia en los costos medios totales de modo que la experiencia y la teoría aceptan la posibilidad de una reducción por cambios a largo plazo, y el problema está en determinar cuál es el punto límite de un descenso. Averiguado, puede afirmarse que tal punto es un óptimo de la explotación, y se llama dimensión óptima de la empresa a aquélla cuyas operaciones fijas responden a ese volumen de producción que logra el óptimo de explotación.

La firma óptima. — En los párrafos anteriores he expuesto la función de los costos de la industria como determinantes de la posición de la empresa en el mercado, e incluso de su propia existencia. Estos costos,

que normalmente pueden ser estimados de una forma muy aproximada, no incluyen todos los elementos de decisión para la adaptación del tamaño de la empresa, y mucho menos para la determinación del volumen de producción.

Hace ya 28 años que E. A. G. Robinson publicó un pequeño libro (2) cuyo éxito lo demuestran las numerosísimas ediciones y reimpresiones, que resume maravillosamente las características que debe reunir la estructura de una empresa o rama productiva para poder ser competitiva. En dicha obra se fijan cinco criterios para la determinación de la firma óptima: el optimum técnico, el optimum de gestión (Dirección y administración), el optimum financiero, el optimun comercial, y por último considera el determinante del riesgo.

No debe confundirse, dice Robinson, la firma óptima con la representativa. Muchas empresas están concebidas y operan muy por debajo del volumen óptimo. La firma óptima se puede dar tanto en libre concurrencia como en monopolio.

El óptimo técnico. — El óptimo técnico de una empresa es el que señala un volumen de producción con un coste medio mínimo, en el punto en que el coste marginal, ya creciente, se le iguala. La amplitud de la fabricación óptima viene determinada por el comportamiento de la eficiencia de los factores.

El fundamento de que el tamaño óptimo de la empresa sea relativamente grande se deriva de la división del trabajo como elemento de mejora de rendimiento.

El modelo T. de Ford exigía la aportación de 7.882 clases de trabajo, de ellas en 949 la de hombres robustos y en unas condiciones físicas perfectas, 3.338 sólo requerían personas de unas condiciones físicas medias y 3.595 podían realizarse incluso por personas de débil contextura fisiológica.

Naturalmente, la división del trabajo exigido por cada industria varía, y por ello varían también los tamaños óptimos de las empresas.

Otra ventaja que aparece en la producción en gran serie la denomina Robinson "integración de elaboraciones". Cuando un proceso dado requiere una gran escala de producción puede suceder que se integre este

(2) ROBINSON, E.A.G. *The Structure of competitive industry* Nisbet-London, 1945, (7.ª edición).

proceso realizado por la empresa con otros procesos antecedentes o posteriores que pueden ser realizados por pequeñas empresas. Así la industria queda dividida en dos partes que permiten la más conveniente escala de producción de cada proceso. Robinson nos cita el ejemplo de la gran industria textil complementada con pequeñas firmas de acabado, y en sentido contrario, la industria de aparatos eléctricos, en la que pequeñas empresas suministran separadamente los elementos que se ensamblan en una gran factoría. Otro ejemplo típico es la industria del automóvil.

Ha sido la gran máquina capaz de desarrollar grandes velocidades, y una enorme producción, la que ha inducido a esta combinación de procesos. Junto a esta separación y desintegración de dos procesos por dos o más industrias, puede darse el caso de una integración más o menos perfecta en una empresa de esos diversos procesos. La limitación al tamaño de los procesos en masa resulta, no solamente de la técnica de transformación que se emplee, sino de las relaciones que necesariamente tiene el proceso productivo con el resto del proceso económico. Así un gran buque puede transportar a menor costo las mercancías, pero pasado un tonelaje determinado, encontrará dificultades respecto a los puertos en los que puede descargar y cargar. Las cantidades a suministrar o suministradas por las grandes máquinas pueden suponer un problema económico nacional, e incluso internacional, que son un obstáculo a la expansión. Existe ciertamente un límite a la ampliación de la empresa, y el óptimo técnico no es una cantidad infinita. Pero la mayor parte de las empresas trabajan en escala muy inferior al óptimo técnico.

Óptimo comercial. — Otro óptimo de la firma se refiere a su posición en el mercado. La empresa es compradora de material y de servicios, y vendedora de productos terminados o de servicios, y la estructura del mercado puede condicionar un óptimo tamaño para esta acción en la adquisición de primeras materias y de servicios.

Suele ser una ventaja el mayor tamaño de la empresa, es decir, los suministradores acostumbran realizar descuentos y tratos más favorables a los compradores en gran escala. En algún caso, e incluso directamente, un monopolio u oligopolio de demanda podrá entregar en manos de la empresa la determinación de un precio de adquisición mínimo.

Aparte de situaciones monopolísticas u oligopolísticas que afectando al precio mejoren su posición relativa pero no la de conjunto de la economía, las ventas en gran escala suelen tener las ventajas de que ciertos

costos fijos como los de publicidad y otros costos recargan menos cada unidad vendida.

Frente a estas ventajas de la gran empresa, la pequeña puede en cuanto a las compras adquirir pequeñas partidas a precios circunstancialmente más baratos, y en cuanto a las ventas, servir a clientelas más escogidas, dispuestas a pagar un mayor precio.

Hay que tener en cuenta que las ventajas de ambos sistemas pueden obtenerse por uno u otro tamaño de firmas. La pequeña empresa integrada, puede realizar compras masivas que proporcionen un precio reducido y también para la venta pueden gastarse en común costos fijos que así se difuminen entre una gran cantidad de producto.

Por su parte, la gran empresa por medio de sucursales y filiales, puede llevar una política de diferenciación de clientelas y de acercamiento al comprador; en otras palabras, que el óptimo del mercado puede lograrse por empresas de distintos tamaños que se integran o desintegran en los procesos mercantiles para adaptarse a aquel óptimum.

El óptimo de gestión. — El óptimo administrativo o de gestión de la empresa viene condicionado por las circunstancias en que las distintas facetas de la acción direccional tengan que desarrollarse en cada empresa concreta. La planificación, decisión, dirección, coordinación y control de determinada producción, son funciones que pueden exigir características tan varias que una sola persona sea incapaz de llevarlas a cabo. En otras palabras, muchos procesos productivos se encuentran con tal complejidad en su dirección por su propia naturaleza, que, prescindiendo del caso extraño de un hombre superdotado capaz de desarrollar todas las funciones, exige una organización eficiente que absorba a varias personas en el ámbito de la dirección. Es más, a medida que el progreso técnico se desarrolla, el número de personas que quedan asignadas a la dirección es mayor. La misma concepción moderna de una organización propende a extraer elementos de escalas solamente "trabajadoras" a niveles de mando.

En estas condiciones cabe afirmar que existen amplios sectores cuyo óptimum técnico ha de ser ampliado si se tiene en cuenta el criterio de un óptimum en la dirección. Por el contrario, tarea importante ha de ser seleccionar empresas que por su carácter operen con ventajas bajo un mando único y muy reducido, no solamente en cuanto suponen un menor costo, sino en cuanto la simplicidad y la rapidez en la decisión lo están pidiendo así.

Cuando más adelante analicemos las posibilidades de integración, veremos que ciertas funciones direccionales pueden integrarse entre varias empresas, de modo que se permita una operación en unidades más pequeñas en el sector técnico. Concretamente, la planificación conjunta tiene grandes posibilidades e incluso ofrece nuevas soluciones de las que carece la planificación aislada.

Otros óptimos. — Otro criterio que nos sirve para determinar el tamaño óptimo de la empresa es el financiero. Evidentemente, como indica Robinson, la gran empresa tiene fuentes de recursos mucho más amplios que la pequeña, especialmente mediante las emisiones públicas de acciones y obligaciones, pero frente a su criterio debemos afirmar que a veces en el mercado existen escaseces de capitales tan fuertes que el volumen de la empresa es "el máximo permitido por las condiciones financieras", es decir que la detención del proceso expansivo en busca de un volumen óptimo por otros conceptos, viene determinada porque para las personas concretas que forman una empresa no haya posibilidad práctica de allegar más recursos.

El último criterio a que se refiere Robinson, es el del riesgo. La empresa deberá adoptar un volumen que reduzca el riesgo empresarial al mínimo. Este es probablemente el determinante que influye más en el camino que siguen un gran número de empresas.

Dejadas aparte determinadas producciones que no pueden realizarse más que en gran escala porque su técnica así lo exige, el gran riesgo que corre la empresa durante sus primeros años de desarrollo hace que lógicamente los que invierten sus esfuerzos y capitales procuren reducir al mínimo el volumen de la empresa durante tales períodos. A medida que transcurre el tiempo, el negocio se va asegurando y entonces la confianza permite atraer el capital necesario. En gran parte, las grandes empresas actuales tuvieron orígenes bien reducidos. Claro es que este crecimiento paulatino se debe a veces a aquella detención que las exigencias financieras plantean, es decir que el humilde taller va desarrollándose en la medida en que se van solucionando sus problemas financieros.

Superioridad en rendimiento y escala de la industria americana. — Los óptimos que para un proceso y a corto plazo tenga una firma, suelen ser rebasados con mejoras en los métodos que significan muchas veces mayor escala.

La superioridad general en escala y rendimientos de la industria ame-

ricana permiten afirmar que la gran escala es causa o al menos condición del mayor rendimiento. No se pretende afirmar que todas las empresas americanas sean muy grandes y ni siquiera que las grandes rindan siempre más que las pequeñas. Lo que se afirma es que la estructura está planeada en gran escala de modo que las escalas grandes de una empresa se complementan con las grandes escalas de las demás, con grandes rendimientos en todos los casos.

Estas mayores escalas no suponen necesariamente una acumulación de equipo o más operarios.

Según el cuadro de Marvin Frankel (3) que reproducimos en la página 43, puede observarse la superioridad en el rendimiento productivo de la empresa americana sobre la británica. Este autor analiza la serie de factores que pueden influir en tal disparidad y entre ellos el tamaño de las empresas. En el cuadro puede verse que el número de personas empleadas por empresa es algo superior en Estados Unidos que en Gran Bretaña, y el volumen producido por firma es muy superior en Estados Unidos.

Además hay que tener en cuenta que en Estados Unidos parte del trabajo se desintegra por medio de subcontratos. Esta superioridad norteamericana en productividad y escala es mayor respecto a otros países de Europa.

¿Por qué las firmas europeas no operan a escala óptima? — Tres son los factores fundamentales: 1, Riesgo de mejorar la escala de producción; 2, Estrechez y poco rigor de la demanda y 3, Permanencia de empresas de escaso rendimiento.

Existen dificultades para la introducción de empresas o plantas en escala de rendimiento óptimo. En primer lugar, la dificultad puede deducirse de que las ya en funcionamiento tienen ese carácter, y el establecimiento de una nueva, se teme provoque una competencia que tanto a esta última como a las ya existentes, les obliguen a trabajar a niveles no rentables.

Suele haber una resistencia a emplear la escala óptima de empresa, a pesar de que las firmas existentes no sean óptimas. En muchos casos el empresario opera a escalas subóptimas para cubrir la demanda adicional;

(3) FRANKEL, Marvin, *Anglo-American productivity differences: their magnitude and some causes* en the American Economic Review. Mayo 1955, pág. 94 y siguientes.

PRODUCTIVIDAD EN TREINTA INDUSTRIAS MANUFACTURERAS BRITÁNICAS Y AMERICANAS

INDUSTRIA	Producción física por obrero US/GB — coeficiente	Producción física por obrero-hora US/GB — coeficiente	Tamaño del mercado (produc. física) US/GB — coeficiente	TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO Por número de empleados US/GB — coeficiente	Por producción US/GB — coeficiente
Recipientes de estaño . .	4,96	4,97	9,49	1,04	5,43
Envases de cartón . . .	4,20	4,24	11, 75	0,94	4,59
Lingote de hierro. . . .	4,17	4,91	5,78	0,80	3,42
Hilados de lana	4,03	4,53	2,52	1,27	4,85
Lámparas para receptores de radio.	3,36	3,74	11,55	1,06	5,58
Cigarrillos	3,25	3,63	3,80	2,77	16,96
Alfombras y alfombrillas de lana	3,15	3,28	5,76	2,01	6,04
Recipientes de vidrio. . .	2,87	3,06	5.73	1,58	4,67
Jabón	2,81	2,89	4,29	1,02	2,45
Sacos de papel	2,71	2,77	10,61	1,81	5,05
Cerillas.	2,48	2,59	5,53	2,86	7,06
Mantecado.	2,11	2,14	28,24	0,73	1,43
Forrajes.	2,11	2,06	9,75	0,60	1,28
Galletas.	2,04	2,18	3,29	0,76	1,72
Cervezas	1,98	1,98	2,13	1,53	2,40
Molienda de granos . . .	1,94	1,86	2,59	0,82	1,64
Bicicletas	1,80	1,88	1,37	—	—
Cubiertas de caucho . . .	1,76	2,03	6,98	1,39	2,64
Hilados de yute	1,60	1,77	—	—	—
Azúcar					
US caña, GB remolacha.	1,66	1,82	2,03	1,96	4,05
US remolacha, GB remol.	0,77	0,85	0,77	0,51	0,46
Ladrillos de construcción .	1,66	1,77	1,35	0,95	1,48
Brochas y pinceles . . .	1,63	1,74	2,65	—	—
Mercancías de algodón en piezas	1,62	1,78	6,32	4,56	7,64
Botas y zapatos	1,51	1,67	4,30	1,42	2,96
Cuerda y bramante . . .	1,51	1,61	2,28	1,48	1,94
Margarina	1,21	1,23	0,81	0,52	0,66
Cemento	1,15	1,39	3,72	0,99	1,06
Hojas de afeitar	1,09	1,12	2,80	—	—
Salazón de pescado . . .	0,95	1,20	0,30	1,08	1,07
Fábricas de hielo	0,75	0,69	41,27	0,59	0,46

en otros casos espera que el aumento de la demanda llegue a agotar plenamente sus instalaciones anteriores y sólo en algunos casos inicia su acción con el montaje de la planta del máximo rendimiento y escala. Es muy frecuente la segunda solución, que implica el riesgo de que un competidor ocupe el futuro mercado; por eso también es frecuente el caso primero, en que el empresario monta plantas complementarias subóptimas.

Naturalmente que la incertidumbre de las expectativas, el riesgo, y la variación en los costos, son elementos que determinarán a cada empresario, a seguir una política distinta, es decir, desde la más avanzada, de montar una empresa óptima, hasta la más conservadora, de esperar los acontecimientos antes de tomar medidas.

Una consecuencia clara de tal hecho es que cuando un mercado es insuficiente para mantener el pleno empleo del más eficiente método o equipo, la productividad desciende. Esto sucede en muchas de las industrias de la Europa Occidental, en cuyos países, determinados sectores como las refinerías y las laminaciones de grandes bandas, tropiezan con las fronteras, de modo que si se montan tales industrias con un criterio de autosuficiencia, limitándose al ámbito nacional, su rendimiento es necesariamente bajo. Además, hay que tener en cuenta que el establecimiento de una nueva empresa no suele realizarse para iniciar el suministro en un mercado en el que la oferta está a cero, sino por el contrario pretenderá llenar la demanda que se produce por el aumento secular de las rentas. Además, puede tratar de sustituir a las plantas que desaparecen, y en último lugar el aumento de la demanda que se deriva de los cambios estructurales en la misma.

Los países europeos experimentan crecimientos en la demanda a veces muy poco importantes. Además, así como el norteamericano adapta sus gustos a los productos, en cierto modo, los europeos son reacios a los cambios y mantienen profundas diferenciaciones que dificultan la producción en masa.

Desde el punto de vista de la competencia, existen en Europa situaciones de oligopolio, en las que una entente mantiene reducida la lucha. Cada competidor tiene miedo a introducir modificaciones substanciales que pueden originar el recrudecimiento de la competencia. La diferenciación espacial, es decir la competición de mercados regionales, prácticamente monopolísticos, dificulta el que una nueva empresa pueda penetrar en los dominios de otra; en otras palabras, los canales de distribución en Europa

son relativamente cortos, si exceptuamos unas pocas grandes empresas. Esto quiere decir que el pequeño y mediano productor tropieza con serias dificultades para penetrar en nuevas zonas, de modo que el volumen máximo de sus ventas queda prácticamente embotellado. Por el contrario, en América hasta el pequeño fabricante dispone de redes comunes de distribución plenamente efectivas, que permiten que su expansión se realice en todas direcciones.

Para Tibor Scitovsky (4), a quien hemos seguido en esta parte de nuestro discurso, la integración europea puede producir, aparte de una mayor movilidad de capital, una clara ventaja en el desarrollo de una economía a gran escala, con amplio mercado.

Permanencia de empresas de escaso rendimiento. — La lentitud en el desarrollo económico europeo dificulta más la expansión de las firmas, puesto que no se trata solamente de competir con otras sino también con los propios establecimientos del que verifica la expansión. En Estados Unidos, por el contrario, el elevado ritmo en que nacen y desaparecen las empresas, muestra cómo la entrada y salida en el mercado es algo que se tiene como consecuencia natural. Es impresionante el estudio comparativo realizado por G. Burch en "Fortune" (abril 1948) con el título "El genio americano para la bancarrota". Aunque las estadísticas europeas son incompletas muestran que la situación es muy diversa. El número de disoluciones es muy pequeño en Inglaterra, Francia y Alemania, especialmente en Francia (en Alemania es típica la concentración y fusión para promover unidades superiores de producción). Las pequeñas empresas del Oeste de Europa parecen alargar su período de vivencia más allá de lo que parece lógico. Existen, según Scitovsky, varias razones para ello. Primera, el estado social, es decir, la clase tiene mucho más importancia en Europa, y los individuos prefieren ser sus propios amos. Segunda, los largos períodos de paro parecen dar una mayor seguridad en el trabajo por cuenta propia. Tercera, varias naciones europeas han experimentado largos períodos de inflación que con beneficios marginales favorecen lógicamente a las pequeñas empresas y a los empresarios en relación con los asalariados. Cuarta, en Europa el empresario se resiste a liquidar con pérdida práctica de su capital, con la experiencia de que un cambio en la coyun-

(4) *Economics of Scale, Competition and European Integration-The American Economic Review,* marzo 1956, pág. 71.

tura permite precios remuneradores, mientras en América eixste una mejor información sobre el valor de los equipos e instalaciones y una acelerada pérdida de estimación respecto a las que pueden considerarse anticuadas. Quinta, muchos europeos continúan los negocios de su familia porque quieren mantener una tradición. Sexta, en las naciones europeas en que el trabajo no se halla bien organizado, el propietario de una firma pequeña se encuentra en mejores condiciones para mantener unas buenas relaciones laborales, equilibrando la baja eficiencia con la baja remuneración. Séptima y última, quizás la más importante, muchos gobiernos europeos siguen una política social que trata de mantener a la pequeña industria con exenciones tributarias, subsidios y una serie de medidas muy variadas. De aquí que la pequeña industria pueda en ocasiones competir con industrias mayores técnicamente mucho más eficientes, e incluso bloquear directa o indirectamente procesos de modernización y mejora en la eficiencia.

Calificación y causas de la pequeña escala en el Japón. — El profesor Tokutaro Yamanaka ha dedicado varios estudios al problema del origen, desarrollo y estructura de las pequeñas industrias en el Japón (5). Recoge y clasifica distintas teorías, similares a las expuestas, para explicar la existencia de la pequeña empresa. Una teoría supone que la empresa no se desarrolla más porque el empresario que la dirige no tiene capacidad para expandir su *mando* más allá de un volumen relativamente reducido. Otra teoría basa la existencia de las pequeñas empresas en Japón (y en algunos países europeos) en la *superpoblación*. Cuando el fenómeno de la superpoblación se produce, los trabajadores tratan de obtener trabajo a cualquier costo. Esta es la principal razón que mantiene la pequeña industria y también a los pequeños empresarios campesinos; esta es también la razón de la existencia de trabajo barato en las naciones subdesarrolladas. En el caso del Japón, la industria de exportación, con una fuerza de trabajo abundante y barata, es capaz de derrotar a las industrias europeas en los mercados mundiales. Ahora bien, no solamente es la superpoblación lo que causa el fenómeno, sino también la *escasez en el suministro de capitales*.

(5) Tokutaro YAMANAKA, *Prerequisites for Japanese Economy and Small-Medium Industry* en the Annals of the Hitotsubashi Academy, abril 1957, pág. 91 y ss. *The Nature of Small Industries,* misma revista 1953, n.º 1, *Japanese Small Industries, during the Industrial Revolution,* misma revista 1951, n.º 1.

Yamanaka cataloga a las pequeñas industrias por su estructura interpretada desde diversos puntos de análisis. En primer lugar, empleando las medidas que utilizan otros autores, como volumen de los sectores de producción, fundamentalmente número de obreros e importe del capital. Esto más bien son expresiones del tamaño de las industrias. Otro sistema de calificación se fija en la habilidad para la dirección, las irregularidades de la demanda, el atraso en la organización, el carácter local del suministro de primeras materias, etc.

Pero lo que interesa, dice el citado autor, son los problemas que plantea la pequeña industria y su interpretación. La pequeña industria existe como problema en cuanto la futilidad de su existencia y las pésimas condiciones de remuneración del trabajo, formulan la necesidad de una rectificación.

Muchas pequeñas industrias japonesas viven por largos períodos, y las razones de permanencia son análogas a las expuestas para las empresas europeas. En cierto modo la idea de la pequeña industria surge por contraste en la revolución industrial de cada país, que se caracteriza por la producción en gran escala y la acumulación de fuertes cantidades de capital.

Yamanaka sostiene la idea de que la pequeña empresa es, sobre todo, un problema industrial que se deriva principalmente de la estructura de la propia economía del país.

Una de las características de las pequeñas empresas es su vulnerabilidad. Según una expresión muy clásica, las pequeñas empresas crecen como las setas en los momentos de inflación, de escasez y de grandes necesidades no cubiertas por cualquier motivo por la gran empresa. Pero cuando la coyuntura cambia las pequeñas empresas se ven en grave riesgo, pues lógicamente su resistencia a la competencia suele ser muy reducida.

Podemos preguntarnos ¿son las pequeñas empresas un mal o una bendición?, ¿son las pequeñas empresas verdaderamente ineficientes? Si por ineficiencia entendemos el gasto de factores que tenían una mejor alternativa tendremos que restringir bastante la calificación de ineficiencia para muchas empresas pequeñas (6). No obstante, queda un amplio sec-

(6) Stanislaw H. WELLISZ, *The Coexistence of Large and Small Firms: a Study of the Italian Mechanical Industries.* "Quarterly Journal of Economics", vol. LXXI, n.º 1, febrero 1957, pág. 116 y siguientes.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN VARIOS PAÍSES

Países	Establecimientos de 50 o menos asalariados		Promedio de asalariados por establecimiento
	% de asalariados	% de establecimientos	
Japón	51,86	97,42	11
España	48,83	96,79	12
Italia	44,43	98,67	6
Argentina	41,76	96,68	11
Bélgica	36,08	94,87	15
Suecia	35,67	85,89	40
Suiza	30,66	82,09	44
Canadá	23,18	88,80	32
EE.UU.	15,72	81,83	60

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN DIVERSOS PAÍSES

Países	Promedio de asalariados por establecimiento		
	50 o menos	De más de 50	Promedio general
Japón	6	207	11
España	6	198	12
Italia	3	258	6
Argentina	5	188	11
Bélgica	6	185	15
Suecia	13	202	40
Suiza	8	221	32
EE.UU.	12	278	60

tor de ellas, que unen una fabricación deficiente a un costo exagerado y una remuneración de la mano de obra poco aceptable, por inestable y frecuentemente baja. Estas son las que plantean el "problema de las pequeñas empresas".

Tamaño de las empresas.— Hemos visto anteriormente que la escala en que se desenvuelve la producción industrial de muchos países no es siempre la óptima. Ahora vamos a comprobar estadísticamente cómo se hallan distribuidas por tamaño las industrias de las distintas naciones.

Existen diversos métodos para juzgar el tamaño relativo de las empresas y ver si en conjunto se hallan concentradas o difusas. Unas veces se toma como dato la fragmentación o distribución del mercado. En otros casos se analiza el volumen del capital invertido. También se emplea como medida el volumen de producción. Todas estas medidas resultan verdaderamente significativas, con la única dificultad de orden estadístico, que proviene en muchos casos de la carencia de datos y en otros de la imposibilidad de una valorización homogénea. Por ello, una medida frecuente del tamaño de las empresas es el número de personas empleadas. En las Tablas que se acompañan aparecen clasificadas por tramos de la mano de obra en varios países. De ellas deducimos los siguientes cuadros que nos permiten calificar la posición española.

La situación en España. — Los anteriores cuadros nos revelan que en nuestra Patria la mitad de los obreros industriales trabajan en firmas de menos de cincuenta obreros, siendo únicamente rebasados en esta difuminación por el Japón. El empleo medio por empresa industrial es la quinta parte que en Estados Unidos y notablemente inferior a las de Canadá, Suecia y Suiza. Únicamente Italia tiene un empleo medio menor que tiene su origen en que la pequeña empresa es más pequeña todavía que la española.

Si analizamos las empresas superiores a cincuenta obreros, vemos que las nuestras resultan inferiores a las italianas.

Por ramas productivas la comparación resulta similar, y muy especialmente falta en nuestra Patria suficiente número de empresas de gran volumen que son las que en determinados sectores dan sentido y orden a la producción, suministrándole los adelantos técnicos que la hacen progresar. Si además de los sectores industriales tenemos en cuenta los comerciales, nuestra posición es todavía peor, en el sentido de que el porcentaje de personas que trabajan en pequeñas empresas crece en mayor proporción que en otros países, por ejemplo Italia.

La productividad de muchos de nuestros sectores se mantiene en la décima parte de la americana, y como es lógico es aún menor en sectores concretos y menos reducido en otros. Los rendimientos de nuestra industria textil nos revelan que nuestra producción por unidad es mucho menor que la europea. Cada hora telar produce en España 448 grs., cifra que se duplica en Francia y aún más en Alemania, mientras que Italia y el Reino Unido tienen una posición intermedia. Nuestros usos rinden por

hora 6,9 grs. como media, mientras que en bastantes países se alcanzan medias superiores a 15 grs.

Como ya antes hemos dicho, influyen en tan bajos rendimientos la falta de capital, la mala técnica y organización, pero creemos que el fallo general no puede imputarse exclusivamente a estos factores, pues bastantes de nuestras empresas cuentan con abundante maquinaria y tienen un grado de organización aceptable. Es la propia estructura de la economía la que da como resultado unos rendimientos tan bajos. En esta estructura encontramos como dato básico una enorme difusión de muchos procesos productivos que en otros países se realizan en gran escala. Ninguna de nuestras empresas se halla entre las cien mayores del mundo. La enorme difuminación de la minúscula empresa no se ve compensada con la existencia de otras muy grandes que las coordinen y den sentido. Llegado a este punto, conviene concretar nuestro discurso en dos aspectos prácticos. Primero, por qué nuestra industria se halla tan fragmentada y dislocada y segundo, qué medios pueden sugerirse para remediar los inconvenientes que esto origina.

Causas de la fragmentación en España.— Vamos a enumerar las causas de la fragmentación en España, que son prácticamente las mismas que en los países europeos y en el Japón.

1.ª Largos períodos de inflación con elevados beneficios marginales muy superiores proporcionalmente a los de las grandes empresas.

2.ª Excedente de mano de obra que el campo puede absorber con remuneraciones más bajas.

3.ª Escasez en el suministro de capitales. Esto llevado a tal extremo, que a veces han constreñido incluso al capital circulante necesario. Dicha escasez no ha impedido que muchas veces, por rara paradoja, parte de nuestros bienes capital operen a rendimientos muy bajos.

4.ª Carácter familiar de muchos negocios. La progresión del número de los componentes de cada familia lejos de facilitar una ampliación, dificulta los movimientos de adaptación e incluso desemboca en fragmentaciones de las empresas. Sobre todo la auto-financiación, método normal por el cual la empresa pequeña llega a engrandecerse, va siendo mermada, pues los beneficios del negocio se necesitan para atender a un número de personas cada vez mayor.

5.ª Relacionada íntimamente con la anterior, se refiere a la dificultad o resistencia para la liquidación de negocios inframarginales.

6.ª El espíritu de independencia o mejor dicho, de agudo individualismo que hace imposible la cooperación entre varias personas, de modo que las fragmentaciones de empresas por disentimientos entre los socios o porque el trabajador no quiere depender de nadie, son numerosísimas e impiden el desarrollo de un buen sector industrial. Ejemplo más típico es Cataluña, pero todas las regiones adolecen de este defecto, porque si en la industria vizcaína se da en cierto grado la concentración, existen al lado suyo, en Guipúzcoa y aun en la misma Vizcaya, muchas firmas industriales atomizadas indebidamente.

De lo dicho anteriormente parece deducirse que mi opinión sobre la pequeña empresa es totalmente adversa. Nada más lejos de ello está la realidad. La pequeña empresa es absolutamente necesaria en determinadas industrias o en determinados procesos, y aparte de ellos la existencia de muchos pequeños empresarios da una estabilidad social, de la que es buen ejemplo Suiza.

Sin embargo, y aun participando de algunas ideas sobre la conveniencia de mantener un cierto volumen de pequeñas empresas como aglutinante, no podemos cerrar los ojos a la realidad actual española. Nuestra nación empieza a enfrentarse ahora a las economías europeas que poseen trabazón y una concentración a veces perfecta. De modo que la competencia (bien sea defensiva u ofensiva) no la podemos realizar sin adoptar formas similares. Es absurdo que en productos de serie pensemos que industrias minúsculas de ritmos lentos se enfrenten con las enormes y maravillosas organizaciones de las que es buen ejemplo Alemania.

Aceptando esto como principio, veremos que junto a una corriente fundamental de concentración, existirán posibilidades para empresas pequeñas y además incluso se crearán necesidades para el surgimiento de empresas complementarias de pequeño tamaño.

Algunas soluciones. — La solución del problema ha de iniciarse logrando que los procesos industriales se desarrollen en escala óptima. Este objetivo puede conseguirse en muchas ocasiones con la simple especialización de las firmas ya existentes que concentren todos sus recursos en determinados procesos.

Ello supone que han de cederse a otras empresas determinadas elaboraciones, y esto puede referirse a fases previas o posteriores o a procesos complementarios.

Naturalmente, que no siempre puede lograrse por tal procedimiento

alcanzar las escalas óptimas, y bastantes de nuestras fabricaciones recorrerán desarrollos en importancia de determinadas empresas.

Supuesto ya que se ha logrado cubrir el óptimo técnico para todos los procesos de producción, pueden lograrse notables ventajas, progresando así hacia óptimos distintos. En primer lugar, los óptimos comerciales pueden ser alcanzados sin una fusión de empresas mediante asociaciones específicas para adquisición y muy especialmente para la venta de los productos. La propaganda y las redes de distribución suponen hoy unos costos fijos cuyo peso unitario puede reducirse notablemente a medida que se utilicen para un mayor número y volumen de operaciones.

Los óptimos financieros rara vez se alcanzan por sí, y únicamente serán consecuencia de un complemento a otra clase de integraciones; es más, en los momentos actuales el acicate para la solución de otras dificultades puede ser la garantía de un óptimo financiero. En cuanto al óptimo administrativo y de gestión, la propia naturaleza de los negocios suele imponerlos, pero algunos elementos de la organización pueden exigir servicios comunes a los que se puede llegar por asociaciones temporales o permanentes.

Al hablar del problema que nos afecta suele incurrirse en cierta ambigüedad en la palabra integración. Por un lado se emplea en un sentido amplio que significa coordinación y trabazón adecuada y óptima de los procesos productivos. En sentido más estricto se refiere a la realización por una sola empresa de una serie de procesos. Pues bien, aclarando lo anteriormente dicho para lograr los óptimos necesarios, se requiere una desintegración en cierto grado de los procesos con una integración en sentido amplio. En otras palabras, la especialización base de la racionalización supone encargar a otro cosas que nosotros realizábamos o podemos realizar, pero tales tendencias no tendrán sino un efecto caótico cuando no vayan acompañadas de una perfecta adecuación de esos procesos que se van separando de la empresa.

No voy a ocuparme aquí de desarrollar todos los posibles sistemas de especialización y coordinación. Estos últimos van desde las simples relaciones contractuales, pasando por asociaciones temporales y específicas, hasta llegar a las uniones más o menos perfectas. Nuestra literatura económica es relativamente abundante en esta materia. Los Profesores Perpiñá Grau, Fernández Pirla, Uría... se han ocupado de algunos aspectos de la concentración.

En lo que resta de este estudio y por considerarlo de gran actualidad e interés, voy a referirme, a modo de apéndice, a un tipo de coordinación que en los últimos tiempos está sirviendo de forma óptima al proceso de especialización: las cuasi-integraciones.

CUASI-INTEGRACIONES

Entre las soluciones intermedias, que van desde la pequeña empresa hasta la enormemente concentrada, toma una carácter muy importante, la llamada cuasi-integración.

Podemos definir la cuasi-integración como la utilización habitual de subcontratos por las grandes empresas.

Los caracteres de la cuasi-integración se adaptan a la estructura económica, siendo conservadora en una economía retrógrada, mientras que en una economía progresiva se produce la utilización racional de los medios de producción.

La organización de las firmas cuasi-integradas se basa en dos principios: la elección de los subcontratantes y la determinación de los productos o fabricación a subcontratar. Para lo primero se requiere un reajuste bien informado de las capacidades, especialidades y garantías técnicas de las distintas empresas. Aparte de las cualidades técnicas, un elemento predominante es la proximidad, que facilita el control y el transporte.

Jacques Hounssiaux, en dos artículos aparecidos en 1957 en "Revue Economique" (7) realiza un análisis estructural de las cuasi-integraciones. Distingue las integraciones horizontales y verticales. El origen de la cuasi-integración puede encontrarse en un retroceso de la integración directa con miras a una mayor especialización, por otro lado, como movimiento positivo, la necesidad de unir los intereses de los suministradores con el de la producción principal. En Norteamérica las grandes empresas han desarrollado una fuerte especialización funcional después de la primera guerra. Con posterioridad a la segunda, la especialización ha sido material, y consiste en la reducción del número de productos fabricados por cada empresa.

(7) *La Concept de "Cuasi-Integration" et le Rôle des Sous-Traitants Dans L'Industrie*, Revue Economique, marzo 1957, pág. 221 y ss. y *Cuasi-Integration Crossance des firmes et Structures Industrielles,* misma revista, mayo 1957, pág. 385 y siguientes.

Son notables las grandes cuasi-integraciones horizontales en la industria aeronáutica. Otros ejemplos nos lo dan la Rand, que agrupa productos obtenidos por millares de productores independientes, la General Electric, que en la producción de turborreactores emplea piezas fabricadas por más de 4.000 subcontratantes, sin haber producido ella ninguna. La estructura industrial francesa, por el contrario, tiene un proceso mucho más reducido de cuasi-integración.

Teoría de la cuasi-integración. — Vamos a analizar la función de la producción, teniendo en cuenta la existencia de dos grupos de factores, uno de los integrados, es decir, producidos por la propia empresa, y otros los que se subcontratan, es decir, que quedan cuasi-integrados. Siguiendo la teoría general de la producción, dada una curva de isoproducto, el punto de equilibrio quedará señalado por la recta tangente que tenga la inclinación que señala la relación de precios.

El punto de tangencia indicaría el óptimo de la combinación de los productos fabricados por la misma empresa y los realizados por medios de subcontratos.

Otro análisis similar puede realizarse para averiguar la conveniencia de la especialización que es, como hemos visto e insistiremos, una de las bases de la cuasi-integración. En este caso la curva del isoproducto se traza con las ordenadas escala de las series (número) y número de productos, y el punto de contacto con las isoposibilidades de costo nos señalará la óptima combinación. Si esta curva de isoproducto es muy inclinada, probablemente el punto de tangencia se aproximará al eje de la escala de las series, indicando un óptimo con una serie muy elevada y un número de productos relativamente bajo. De la misma forma, la denominada línea de tendencia del crecimiento que une los puntos óptimos, indicará con una fuerte inclinación la conveniencia a desarrollar más rápidamente las series que la diversificación de los productos.

Houssiaux, desarrolla además una tesis recíproca, es decir, en el primer caso, dadas las proporciones entre elementos producidos internamente y subcontratados, se hallará la óptima producción.

El planteamiento del problema de esta forma puede ser sugerente, pero encierra en cierto modo una contradicción.

Con el análisis arriba expuesto podríamos llegar a determinar la política de mayor o menor integración. Para el adquiriente, es decir la denominada firma principal o cuasi-integrada, el costo marginal probablemente

variable del subcontratante se convierte en un costo marginal fijo, por lo menos en bloques relativamente extensos.

El subcontratante no extenderá su producción por encima de aquella cantidad cuyo costo marginal rebase el precio pactado, de modo que su parte en la producción quede claramente señalada por dicho nivel.

Cabe preguntarse qué conducta adoptaría la firma cuasi-integrada: pueden darse tres soluciones, 1, un máximo beneficio en el que se tuvieran en cuenta las fórmulas de costos propios y del subcontratante integradas, como si se tratara de una sola firma, resolviéndose como en el monopolio de compra o monopsonio; 2, la segunda solución es que el empresario cuasi-integrado realiza su máximo beneficio apoyándose en el contrato de suministro, y por último; 3, la solución muy poco probable de que las operaciones del cuasi-integrado tenderán únicamente a dar el máximo beneficio al subcontratante.

En la vida práctica la primera y segunda solución se combinan de forma que a corto plazo es la segunda solución la dominante, pero a largo plazo se incrustan caracteres de la primera. Es cosa muy frecuente las buenas relaciones entre ambas empresas, y la ventaja de un beneficio máximo conjunto que se distribuye según fórmulas más o menos arbitrarias.

Clases de cuasi-integración. — En primer lugar, pueden distinguirse entre los subcontratantes las medianas empresas que fabrican piezas completas y accesorios, de las más pequeñas que realizan obras concretas. Las primeras se denominan suministradoras especiales y para las segundas se utiliza en francés la palabra *façonnier,* claro es que estas últimas no son necesariamente pequeñas, pero muy frecuentemente concurre la característica de una empresa pequeña.

Dos caracteres tienen las cuasi-integraciones: primera la sustitución, por la que la función directiva y ejecutiva de la gran firma queda plenamente sustituida para el objeto concreto por la firma subcontratante, lográndose la independencia del empresario subcontratante a diferencia del jefe de taller de una empresa centralizada. El segundo carácter de la cuasi-integración es crear un vínculo durable entre las dos empresas, aunque no llega en su fuerza al que existe entre la empresa matriz y su filial.

Según la posición que ocupa la firma subcontratante, la cuasi-integración puede denominarse: complementaria, cuando el subcontratante adopta una postura secundaria pero sin inferioridad. Esta integración se

deriva fundamentalmente de la especialización. Concurrente, que se realiza en sentido vertical y por medio de ella pequeñas firmas realizan operaciones complementarias. A veces los subcontratos tienen un carácter temporal circunstancial. Por último, existe la posibilidad de una cuasi-integración de carácter comunitario, en el cual el subcontratante se halla en pie de igualdad con la empresa integrada. Normalmente el suministrador especial es el que aparece en la integración complementaria mientras el *façonnier* aparece en la concurrente.

Otra clasificación divide a las cuasi-integraciones en tres grupos, según la exclusividad con que el subcontratante se dedica a la empresa cuasi-integrada. El suministrador exclusivo, el mayoritario y el minoritario son las tres fórmulas que pueden adoptarse, y dentro de los dos últimos grupos, como es lógico, diversos grados.

Otro elemento para la calificación de las cuasi-integraciones es el sistema de control que la firma cuasi-integrada realiza respecto al subcontratante. Cuanto mayor independencia tenga el subcontratante, los controles tendrán un carácter más externo, mientras un control interno supone la reducción de la posibilidad de tomar decisiones por parte del subcontratante. Por último, las relaciones entre las dos firmas pueden incluir ayudas técnicas y financieras de la empresa cuasi-integrada hacia la subcontratante.

Como resumen de las posibilidades de cuasi-integración, exponemos el cuadro de la página 57, en el que se establecen en dos grupos las cuasi-integraciones más comunes.

Para la elección de las fabricaciones a subcontratar debe presidir un criterio económico y financiero. Varias divisiones de la Dupont de Nemours tienen por norma no aceptar ninguna ampliación de sus instalaciones si no se demuestra que no se puede subcontratar el producto en condiciones aceptables.

Lo que constituye la base de la organización de los subcontratos está en la formación y control de los organismos de fabricación para los subcontratantes. Muy frecuentemente se elimina el doble control que puede suponer el que tenga establecido la propia firma subcontratante y la empresa cuasi-integrada por uno sólo que cuenta con elementos de neutralidad.

Como antes hemos dicho, la empresa subcontratante puede adoptar una política de estancamiento, o por el contrario situarse en una posición

CLASIFICACIÓN DE LAS CUASI-INTEGRACIONES

Caracteres	Grupo 1	Grupo 2
Económicos:		
Objeto de la cuasi-integración	*façonnier*	Suministrador espec.
Importancia de la cuasi-integración	concurrente	complementario
Jurídicos:		
Cláusulas técnicas	simples	complicadas
Forma del contrato	de hecho	contr. documentario
Duración del contrato . . .	inestable	estable
Sociológicos:		
Exclusividad	variable	variable
Intervención	fuerte	menos fuerte

dinámica. En unos casos, el subcontrato es una garantía de expansión si la firma cuasi-integrada amplía sus fabricaciones, pero el ritmo que se impone a la empresa subcontratante puede estancar desarrollos más rápidos.

Un juicio conjunto de la cuasi-integración la señala como un medio adecuado para la expansión y desarrollo de las industrias que crecen, pero en algunos casos puede ser un refugio de monopolios para industrias que se resisten a progresar.

Antes de terminar voy a volver a modo de resumen sobre algunos puntos esenciales de lo dicho: Uno de los males más graves que padece la economía española es la baja productividad en relación con las empresas similares de otros países europeos y especialmente con las norteamericanas. Como hemos visto, una de las razones fundamentales de esta baja productividad es la falta de concentración de las empresas españolas que utilizan una escala de producción inadecuada. Una reestructuración de la industria española sobre la base de empresas de dimensión óptima, supondría una importante aportación a la solución de los problemas que nuestra economía tiene planteados.

Esta fragmentación y dislocación con sus rendimientos mínimos inaceptables, ha de resolverse por la vía de la especialización y la coordina-

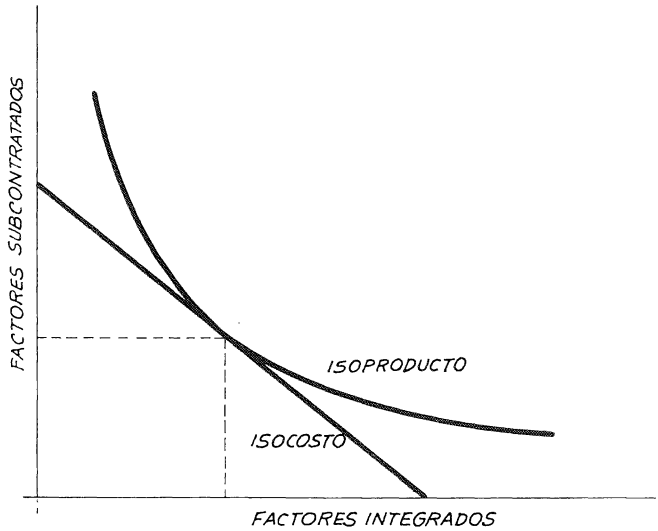


Fig. 1. — El punto de tangencia entre la curva isoproducto y la recta isocosto de pendiente igual a la relación de precios, determina las cantidades de factores integrados y subcontratados, que establecen el equilibrio de la empresa. En cualquier otro punto de la curva isoproducto la proporción entre las dos clases de factores no sería la adecuada y el coste sería mayor.

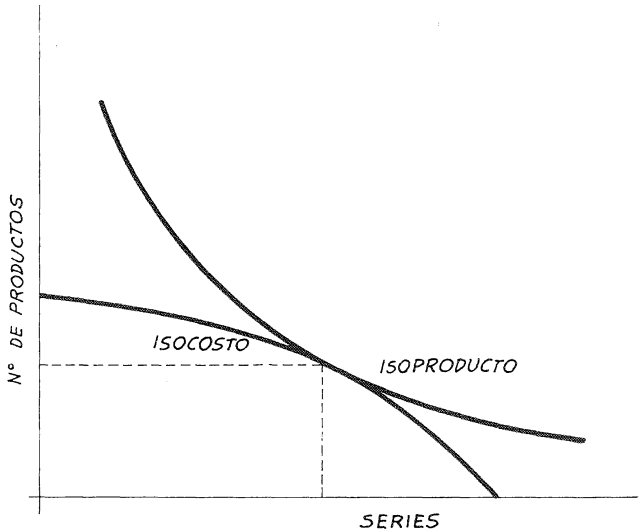


Fig. 2. — El grado más conveniente de especialización viene indicado por el punto en que la curva de isoposibilidades de coste es tangente a la curva isoproducto.

ción. Hemos visto que entre las medidas practicables más adaptadas a la técnica de la moderna producción están las cuasi-integraciones.

Muchas de nuestras empresas mejorarían notablemente su posición siguiendo el ejemplo de la Dupont de Nemours, que sólo desarrolla dentro de ella aquellos procesos que no puede encargar a los demás.

ITALIA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Hasta 50 . .	691.545	98,69	2.020.346	46,19
De 51 a 100 . .	4.862	0,69	340.198	7,78
» 101 a 500 . .	3.633	0,52	722.791	16,52
» 501 a 1.000 . .	358	0,05	252.754	5,78
» 1001 a	335	0,05	1.037.868	23,73
	700.733	100,—	4.373.957	100,—

Censo 1951

Fuente: ISTITUTO CENTRALE DI STATISTICA, Censimento generale dell'industria e del commercio.

ESPAÑA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE PRODUCTORES QUE EMPLEAN

N.º de productores por centro	Centros de trabajo		Productores	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
De 1 a 10 . .	148.954	80,14	454.699	19,70
» 11 a 50 . .	30.939	16,65	672.390	29,13
» 51 a 100 . .	2.903	1,56	200.307	8,67
» 101 a 500 . .	2.705	1,45	535.590	23,21
» 501 a 1.000 . .	232	0,13	157.760	6,84
Más de 1.000	131	0,07	287.343	12,45
	185.864	100,—	2.308.089	100,—

Fuente: EXPLOTACIÓN ESTADÍSTICA DEL CENSO ELECTORAL SINDICAL DE 1957.

FRANCIA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
De 1 a 100 . .	890.153	98,91	4.177.000	54,70
» 101 a 500 . .	8.583	0,95	1.722.000	22,57
» 501 a 2.000 . .	1.152	0,13	1.102.000	14,43
» 2.001 a	112	0,01	635.000	8,30
	900.000	100,—	7.636.000	100,—

Año 1954. (Cifras aproximadas.)

ESTADOS UNIDOS. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	En millares	Porcentaje	En millares	Porcentaje
De 1 a 19. . .	2.719,4	92,30	10.559	25,77
» 20 a 49. . .	142,3	4,83	4.297	10,49
» 50 a 99. . .	46,-	1,56	3.139	7,66
» 100 a 499. . .	32,3	1,10	6.349	15,49
» 500 a 999. . .	3,4	0,11	2.304	5,62
Más de 1.000	3,-	0,10	14.331	34,97
	2.946,4	100,—	40.979	100,—

Censo de 1956.

Fuente: STATISTICAL ABSTRACT OF THE UNITED STATES, 1959.

ESPAÑA 1957. — PRODUCTORES CLASIFICADOS SEGÚN EL NÚMERO DE LOS COMPRENDIDOS EN CADA CENTRO DE TRABAJO

SINDICATOS	N.º de Productores		TOTAL	Porcentajes	
	En centros de menos de 51	En centros de más de 50		Menos de 51	Más de 50
Actividades diversas	163.973	28.012	191.985	85,41	14,59
Agua, gas y electricidad	18.074	37.092	55.166	32,76	67,24
Alimentación y productos coloniales	52.747	10.521	63.268	83,37	16,63
Azúcar	386	8.097	8.483	4,52	95,48
Banca	24.043	44.248	68.291	54,34	45,66
Cereales	49.403	3.373	52.776	93,61	6,39
Combustibles	20.218	99.427	119 645	16,90	83,10
Construcción, vidrio y cerámica	231.144	256.156	487.300	47,43	52,57
Espectáculo	38.967	5.620	44.587	87,40	12,60
Frutos y productos hortícolas	21.339	19.078	40.417	52,80	47,20
Ganadería	24.081	5.191	29.272	82,27	17,73
Hostelería y similares	61.065	13.663	74.728	81,72	18,28
Industrias químicas	71.383	78.979	150.362	47,47	52,53
Madera y corcho	96.945	21.513	118.458	81,84	18,16
Metal	276.865	376.541	653.406	42,37	57,63
Olivo	17.860	5.199	23.059	77,45	22,55
Papel, prensa y artes gráficas	54.435	36.188	90.623	60,07	39,93
Pesca	67.878	13.175	81.035	83,76	16,24
Piel	46.406	20.298	66.704	69,57	30,43
Seguro	15.369	10.044	25.413	60,48	39,52
Textil	188.128	223.034	411.162	45,76	54,24
Transporte y comunicaciones	87.184	86.204	173.388	50,28	49,72
Vid, cervezas y bebidas	20.955	9.781	30.736	68,17	31,83
Hermandades de ganaderos y labradores	314.462	3.661	318.123	98,85	1,15
RESUMEN NACIONAL	1.963.310	1.415.077	3.378.387	58,11	41,89

Fuente: EXPLOTACIÓN ESTADÍSTICA DEL CENSO ELECTORAL SINDICAL DE 1957.

JAPÓN. — PORCENTAJE DE TRABAJADORES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

GRUPOS INDUSTRIALES	NÚMERO DE TRABAJADORES				
	— 49	50 a 99	100 a 499	500 a 999	1.000
Alimentación					
Alimentos envasados y embotellados	73.8	11.3	14.9	—	—
Panaderías y pastelerías	82.7	6.0	6.9	3.6	0.6
Azúcar	21.8	14.1	64.1	—	—
Cereales	82.7	7.8	9.5	—	—
Construcción, vidrio y cerámica					
Cerámica	57.4	9.7	20.2	4.1	8.5
Productos de vidrio	36.4	18.2	20.9	8.3	16.0
Industrias Químicas					
Laca	96.8	3.1	—	—	—
Química industrial inorgánica	16.9	4.4	18.3	9.8	50.3
Productos farmacéuticos	34.0	14.6	36.5	6.1	0.8
Productos de caucho	20.5	1.0	41.2	10.9	16.4
Jabón	46.2	12.0	24.4	11.2	—
Química industrial orgánica	20.2	7.0	31.0	12.3	29.3
Aceites y grasas vegetales y animales	63.8	6.8	25.8	3.4	—
Madera y corcho					
Madera y productos de madera	86.5	8.4	5.0	—	—
Muebles	88.0	6.9	5.0	—	—

Metal					
Aparatos eléctricos de medida	26.7	4.5	18.9	13.6	35.8
Lámparas eléctricas	30.8	7.7	27.6	8.7	24.9
Equipos de comunicaciones	25.0	9.9	19.9	9.2	35.7
Hierro y acero	3.0	2.8	11.6	7.7	74.0
Construcción naval	16.7	4.7	11.1	3.3	64.0
Maquinaria de precisión	45.9	12.2	25.3	6.7	9.7
Vehículos a motor	24.4	8.5	14.8	12.4	39.5
Bicicletas	47.9	16.0	29.6	6.2	—
Motocicletas y vehículos a motor	24.4	6.6	17.9	15.4	35.5
Maquinaria para la industria textil	40.6	11.1	23.9	8.9	15.2
Fundición de metales no férreos	5.1	2.7	12.4	21.4	58.2
Material ferroviario	12.5	4.1	13.8	17.2	52.1
Generadores eléctricos y aparatos de transmisión	24.9	7.9	16.4	9.2	41.3
Maquinaria para el trabajo de metales	44.4	10.6	18.4	11.8	14.6
Maquinaria agrícola	51.9	15.7	29.2	3.0	—
Fundición de hierro y acero	55.6	15.0	20.1	8.1	—
Productos metálicos	69.3	11.1	15.4	3.3	0.7
Máquinas	32.8	8.8	25.4	17.7	15.2
Papel, prensa y artes gráficas					
Productos de papel	45.0	10.2	20.8	9.5	14.3
Imprentas, editoriales	59.3	11.1	16.0	3.5	9.8
Textil					
Tejidos gruesos	53.3	11.6	18 2	5.6	11.0
Tinte y acabado	50.1	10.1	27.9	4.1	7.5
Hilaturas	17.9	3.9	11.0	9.1	57.8
Géneros de punto	66.1	12.6	18.3	1.0	1.8
Vestido	72.2	14.2	11.3	0.3	1.8

Fuente: Minoru BEIKA: *Spatial characterisstics of industries relative to their business features,* Kobe Economic & Business Review, 1952, n. 2.

ESTADOS UNIDOS. — DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS CENTROS DE TRABAJO EN LOS PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES

Año 1955

(*Fuente:* STATISTICAL ABSTRACT OF THE UNITED STATES)

SECTORES INDUSTRIALES	1 – 99	100 – 249	250 – 499	500 – 999	1000
Alimentación	38,87	22,69	14,63	10,09	13,73
Combustibles					
Petróleo y carbón	10,93	12,02	13,11	11,48	52,46
Construcción, vidrio y cerámica	29,33	19,62	18,48	12,38	20,19
Industrias químicas					
Productos químicos	23,16	12,99	11,78	12,18	39,89
Caucho	9,43	7,55	9,06	14,34	59,62
Madera y corcho					
Madera y sus productos	61,47	18,76	10,82	6,35	3,60
Muebles y accesorios	42,35	21,58	16,12	10,66	9,28
Metal					
Industrias básicas	8,95	7,85	11,30	12,17	59,73
Fabricación de productos metálicos	32,72	17,92	16,09	15,17	18,10
Maquinaria, excepto eléctrica	21,74	11,96	11,71	14,58	40,00
Maquinaria eléctrica	10,59	9,29	12,19	15,38	52,55
Material de transporte	3,70	3,70	4,42	6,24	81,94
Instrumentos y similares	13,78	9,89	11,31	13,07	51,95
Armamento y accesorios	37,24	16,13	11,58	11,87	23,18
Papel, prensa y artes gráficas					
Pasta, papel y sus productos	18,21	23,68	21,49	17,49	19,13
Imprentas y editoriales	42,23	16,99	11,29	8,86	20,63
Piel	22,40	23,50	33,88	15,85	4,37
Textil: Productos Textiles	14,74	17,67	21,46	21,36	24,76
Vestido y similares	47,92	16,59	15,71	7,85	11,93

Comparación de la concentración industrial en varios países

A) *Clasificación de los asalariados por el tamaño de los centros de trabajo*

(Cifras absolutas)

PAÍSES	Número de asalariados en centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . .	161.254	212.865	107.766	221.614	70.977	121.381	895.857
Bélgica (2) (12). .	116.100	183.129	95.084	269.473	83.597	81.903	829.286
Canadá (3) (13). .	34.863	234.494	132.069	369.214	391.455		1.162.095
EE.UU. (4) (14). .	998.099	1.243.800	1.300.799	4.158.612	1.869.381	4.687.863	14.258.554
Italia (5) . .	1.150.245	610.610	314.434	675.518	239.434	972.968	3.963.209
Francia (6) . .	—	810.521	389.108	990.630	329.784	483.261	—
Japón (7) (12). .	1.262.759	1.584.078	493.158	904.782	301.056	944.425	5.490.258
Gran Bretaña (8) (15). .	271.698	1.588.327		2.421.432	971.490	2.081.018	7.433.965
Suecia (9) . .	45.359	140.426	76.664	206.014	85.605	93.912	647.980
Suiza (10) . .	24.601	126.270	76.651	160.941	103.557		492.020
España (11) . .	454.699	672.390	200.307	535.590	157.760	287.343	2.308.089

Ver notas en la página 69.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

B) *Clasificación de los asalariados según el tamaño de los centros de trabajo*

(Porcentajes)

PAÍSES	Porcentajes de asalariados en centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . .	18,—	23,76	12,03	24,74	7,92	13,55	100
Bélgica (2) (12). .	14,—	22,08	11,47	32,49	10,08	9,88	100
Canadá (3) (13). .	3,—	20,18	11,36	31,77	33,69		100
EE.UU. (4) (14). .	7,—	8,72	9,12	29,17	13,11	32,88	100
Italia (5) . .	29,02	15,41	7,93	17,05	6,04	24,55	100
Japón (7) (12). .	23,—	28,86	8,98	16,48	5,48	17,20	100
Gran Bretaña (8) (15). .	5,—	21,37		32,57	13,07	27,99	100
Suecia (9) . .	7,—	28,67	11,83	31,79	13,21	14,50	100
Suiza (10) . .	5,—	25,66	15,58	32,71	21,05		100
España (11) . .	19,70	29,13	8,67	23,21	6,84	12,45	100

Ver notas correspondientes al cuadro A.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

C) *Clasificación de los centros de trabajo según el número de asalariados*

(Cifras absolutas)

PAÍSES	Número de Centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . .	71.105	9.768	1.502	1.120	101	57	83.653
Bélgica (2) (12). .	44.014	8.841	1.363	1.323	123	50	55.714
Canadá (3) (13). .	16.978	15.100	1.905	1.808	332		36.123
EE.UU. (4) (14). .	154.570	40.016	18.672	19.878	2.729	1.935	237.800
Italia (5) . .	602.156	28.028	4.487	3.385	338	313	638.707
Francia (6) . .	—	36.694	5.531	5.004	475	225	—
Japón (7) . .	401.270	81.362	7.335	4.586	438	404	495.395
Gran Bretaña (8) (15). .	79.399	43.514		11.673	1.418	891	(16) 136.895
Suecia (9) . .	7.620	6.305	1.085	1.022	126	55	16.213
Suiza (10) . .	3.719	5.532	1.085	830	104		11.270
España (11) . .	148.954	30.939	2.903	2.705	232	131	185.864

Ver notas correspondientes al cuadro A.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

D) *Clasificación de los centros de trabajo según el número de asalariados*

(Porcentajes)

PAÍSES	Porcentaje de los centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . .	85,—	11,68	1,79	1,34	0,12	0,07	100
Bélgica (2) (12). .	79,—	15,87	2,45	2,37	0,22	0,09	100
Canadá (3) (13). .	47,—	41,80	5,27	5,01	0,92		100
EE.UU. (4) (14). .	65,—	16,83	7,85	8,36	1,15	0,81	100
Italia (6) . .	94,28	4,39	0,70	0,53	0,05	0,05	100
Japón (7) . .	81,—	16,42	1,48	0,93	0,09	0,08	100
Gran Bretaña (8) (15). .	58,—	31,79		8,53	1,03	0,65	100
Suecia (9) . .	47,—	38,89	6,69	6,30	0,78	0,34	100
Suiza (10) . .	33,—	49,09	9,63	7,36	0,92		100
España (11) . .	80,14	16,65	1,56	1,45	0,13	0,07	100

Ver notas correspondientes al cuadro A.

NOTAS CORRESPONDIENTES A LOS CUADROS A A D

(1) Año 1946. — IV Censo general de la Nación.

(2) Año 1947. — Recensement général de la population de l'industrie et du commerce au 31 de décembre 1947.

(3) Año 1949. — Canada Year Book 1952-53.

(4) Año 1947. — Census of Manufacturers.

(5) Año 1951. — Censimento generale dell' industria e del commercio.

(6) Año 1936. — Recensement général de 1936.

(7) Año 1951. — Establishment Census.

(8) Año 1949. — Censuses of Production for 1950, 1949 and 1948.

(9) Año 1950. — Statistik Årsbok för Sverige 1954.

(10) Año 1949. — Statistique suisse des fabriques 15 setembre 1949.

(11) Año 1957. — Explotación estadística del censo electoral sidical de 1957.

(12) Con los siguientes grupos: de 1 a 9; de 10 a 49; de 50 a 99; de 100 a 499; de 500 a 999; y de 1.000 en adelante.

(13) Los grupos son: de 1 a 4; de 5 a 49; de 50 a 99; de 100 a 499 y de 500 en adelante.

(14) Los dos primeros grupos son de 1 a 20 y de 21 a 50.

(15) Los grupos son: de 1 a 10; de 11 a 99; de 100 a 499; de 500 a 999; de 1.000 en adelante.

(16) En este total no están incluidos 1.007 asalariados, sin clasificar (ni en el cuadro C 598 establecimientos en las mismas condiciones).

B) Conferencias (XV° Ciclo Público)

ANÁLISIS Y PRONÓSTICO DE LA COYUNTURA

Conferencia pronunciada el día 14 de enero de 1960, en el Salón de Actos de la Corporación, por el Académico numerario,

Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch

Iniciando el XV ciclo, organizado por la Corporación, el Académico numerario Ilmo. Sr. don Antonio Goxens Duch, catedrático de la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, pronunció el día 14 de enero de 1960 su anunciada conferencia sobre *Análisis y pronóstico de la coyuntura.* (Visión desde la empresa del presente y del futuro económicos), desarrollando el siguiente guión: La empresa barcelonesa y las incógnitas de su futuro. — Previsión y sorpresas en la coyuntura. — La incertidumbre y el riesgo en el campo de la probabilidad. — Variaciones coyunturales y estructurales. — Diagnosis del momento y pronóstico del futuro. — Elementos informativos del empresario. — Análisis de la evolución interna: Control. — Interpretación de las fuerzas externas. — Tarea constructiva de la empresa privada, coordinada con la Administración pública. — El empresario, ¿elemento activo o pasivo de la política económica? — El empresario frente al interrogante de su futuro económico: Actuación práctica.

(El texto completo de la disertación del Sr. Goxens ha sido publicado en folleto aparte, por "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras", Barcelona, 1960.

LO SOCIAL Y LO ECONÓMICO EN LA EMPRESA AGRÍCOLA

Conferencia pronunciada el día 21 de enero de 1960, en el Salón de Actos de la Corporación, por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON RICARDO TORRES SÁNCHEZ

La segunda conferencia del XV Ciclo corrió a cargo del Académico numerario Ilmo. Sr. don Ricardo Torres Sánchez, catedrático de Tecnología Industrial y Agrícola en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, y fue pronunciada el día 21 de enero de 1960.

Después de dejar sentado el concepto de agricultura, el conferenciante esbozó un breve estudio histórico, recordando al efecto las instituciones romanas y los tratadistas más notables sobre el tema, adentrándose luego en la exposición de las principales características de la tierra bajo el dominio del hombre. Estudió el alcance económico de minifundios y latifundios, exponiendo a la consideración de los asistentes diversos cuadros de la vida campesina en distintas épocas; la tendencia a la emigración de la gente del campo, y los medios adecuados para evitarla, para abogar, finalmente, por la armonía entre la agricultura como empresa y las restantes de tipo comercial e industrial, único medio de conseguir indiscutibles ventajas de todo orden para la economía patria.

(El texto completo de la disertación del Sr. Torres, ha sido editado en folleto aparte por "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras", Barcelona, 1960).

LA SEGURIDAD SOCIAL EN LA ACTUAL COYUNTURA ECONÓMICA

Conferencia pronunciada el día 28 de enero de 1960, en el Salón de Actos de la Corporación, por el Académico numerario,

Ilmo. Sr. Don Francisco Fornés Rubió

El Académico numerario Ilmo. Sr. don Francisco Fornés Rubió fue el designado para pronunciar la tercera conferencia del XV ciclo, disertando sobre *La seguridad Social en la actual coyuntura económica.*

Dijo el Sr. Fornés, en su conferencia, que la seguridad social es un concepto más amplio del que corresponde a los denominados seguros sociales. Se aproxima o identifica al problema de la distribución de la riqueza producida por la nación, es, por consiguiente, un problema universal que divide en cuanto a sus soluciones el mundo actual.

Asistimos actualmente a una gran revolución que se desarrolla invisiblemente como todas las verdaderas revoluciones y que se encuentra en una fase precipitada y dolorosa: la del cambio de la estructura económica de las sociedades humanas provocada por el progreso técnico y por la inelasticidad del consumo creciente frente a la oferta creciente también.

Llamó la atención sobre el hecho de que la aplicación del progreso técnico a la producción requiera como servidumbre indispensable una acumulación de capitales y por consiguiente la inversión se paga con el ahorro y resulta también que no hay progreso técnico, sin aquélla.

Comparó someramente la estructura económica española con la de otros países y obtuvo la consecuencia de que el campesinado español percibe un ingreso medio por cabeza, que no alcanza a la mitad de los que perciben los restantes componentes activos de la nación, pero ello es una constante universal porque también ocurre en los Estados Unidos y otros países.

Remarcó que la elevación del nivel de vida es la medida más impor-

tante de seguridad social que hay que atender con preferencia, y así, entre las instituciones que pueden reportar más beneficios está el Subsidio de Paro tecnológico, que no tiene carácter accidental como pudiera creerse, sino que debe cubrir situaciones insoslayables de nuestra evolución económica.

Añadió, que no es deseable un aumento de las prestaciones que conceden actualmente los Seguros Sociales en cuanto éste pueda aumentar el consumo en detrimento del ahorro necesario para nuestra evolución.

Señaló por último, las dificultades que plantea la Mutualidad agraria, cuya puesta en marcha se ha diferido en espera de una información pública, y terminó diciendo, en cuanto a los Seguros Sociales actualmente en vigor, que hay que respetar los derechos adquiridos, pero que es un problema que sólo puede resolverse planteándolo en su totalidad y que en lo posible deberían proyectarse en régimen de libre concurrencia de organismos gestores.

¿POR QUÉ QUIEBRAN LAS EMPRESAS?

Conferencia pronunciada el día 4 de febrero de 1960, en el Salón de Actos de la Corporación, por el

ILMO. SR. DON JAIME VICENS CARRIÓ

Si pasamos una sucinta revista al por qué quiebran las empresas, veremos que hay algo más que razones de coyuntura entre las causas que explican este deseado por qué.

Los orígenes. — Efectivamente, no está de más preguntarnos cómo nació la empresa. A lo mejor estimuló su creación una coyuntura de vientos favorables, pero sólo circunstanciales. No es de extrañar que, terminado este favor temporero, la empresa se vea en apuros. Detalles que en otras circunstancias no pesaban momentáneamente en la balanza, como por ejemplo localización inadecuada, equipo directivo deficiente, falta de política comercial, etc., ahora se acusan con marcada gravedad, puesto que en los momentos difíciles todos los buenos recursos son pocos para hacer frente a las emergencias y superar el primer objetivo que es *resistir*.

Y por momentos difíciles hemos de entender, no sólo los de recesión, sino también los de euforia galopante y los de positivo desarrollo económico. Casi siempre hay unas razones de "espuma" que abonan, en un momento dado, el lanzamiento de un negocio. Sin embargo, jamás un negocio puede lanzarse pensando en esos hechos casual o fortuitamente favorables... como no se trate de una simple y corta especulación circunstancial. La existencia de todo negocio requiere *base de sustentación* y ésta no se mide por las circunstancias favorables de un momento, sino por las *posibilidades que deja entrever el porvenir*.

En el caso de muchas empresas hay una base débil, enfermiza, quizá sin razón de existencia... y es lógico que su existencia peligre. Toda empresa de cimientos circunstanciales ha de conformarse con realizar el negocio en un breve plazo determinado y cesar. Toda empresa que pretenda

sobrevivir ha de pensar, no en la coyuntura favorable que pueda hacerla triunfar, sino en la coyuntura normal que un día la dejará sin ventajas y a merced de una economía difícil y de una competencia enconada. Las probabilidades de subsistencia de una empresa han de medirse, sensatamente, por el "caso peor".

Vaticinios según su historial. — El solo examen del historial de una empresa basta muchas veces para vaticinar la situación en que se encuentra o el abismo donde irá a parar. Hay empresas inoculadas de un conservadurismo a ultranza que detuvieron su reloj hace muchos años. Circunstancias anormales han impulsado su negocio. Pero la empresa sólo ha visto el negocio momentáneo, sin considerar que era un negocio anormal. Un cambio radical de situación la ha dejado, económica y empresarialmente, "en cueros". Hay "casa fundada en el 1800 y tantos" que se ha convertido en museo. Conserva de aquel entonces, muebles, contable con manguitos y telarañas. ¿Cómo pretender subsistir? Para la nueva economía son algo así como pequeños monstruos prehistóricos, interesantes como estudio, pero faltos de base de subsistencia y hasta de razón de existir. He aquí otra muestra de empresas cuya quiebra moral hace tiempo que se confirmó y que en estos momentos sólo les falta legalizar los trámites materiales de su despedida tras el empuje de esta escoba, mitad progreso, mitad coyuntura difícil a la que resisten sólo las empresas de recia estructura.

Administración, santa palabra. — Hemos vivido hace poco el caso de una empresa — y bastante importante, por cierto — que jamás había llevado una contabilidad real, ni efectuado un inventario, ni realizado un balance. Su dueño, satisfecho de los métodos expeditivos de su "administración", tenía por costumbre enseñar la cartera — casi siempre bien provista — y decir: "Esta es mi administración", queriendo remedar, ingenuamente, el gesto de Cisneros cuando dijo: "Estos son mis poderes" al mostrar los cañones a sus inoportunos visitantes. Lo malo es que con el tiempo se ha demostrado que los billetes de aquella cartera, que el buen hombre creía suyos, eran de los acreedores. Recientemente, se lo han demostrado con una contundencia tal, que no le ha quedado ni la cartera.

Son muchas las empresas sin administración. Tienen un revoltijo de anotaciones y apuntes sin valor analítico alguno. La prueba está en que el día que quieren ahondar en algún detalle han de recurrir, trabajosamente, a una recopilación desde origen. Esas empresas a través de sus

dirigentes, jefazos y jefecillos, son las que a menudo se sonríen socarronamente cuando alguien les habla de estadísticas analíticas marginales a la contabilidad, de "ratios" e índices barométricos de situación. "Bobadas", dicen. Y esto diciendo, se refocilan hundiéndose en una situación caótica en la que poner cuentas en claro es más difícil que encontrar la aguja en el pajar.

En estos tiempos de afinado de precios, de vigilancia del punto muerto, de presupuestaciones ajustadas, de costos fehacientes a los distintos grados de actividad, esas empresas no tienen nada que hacer. Han perdido el timón y no es de extrañar que acaben sin pena ni gloria, no ya al chocar contra un gran escollo, sino incluso al dar con una simple rosquilla.

No hay empresa pequeña, mediana ni grande que pueda escapar a este esquema de administración:

1. Plan Contable.
   - 11. Balance racional.
   - 12. Estadísticas marginales analíticas.
   - 13. Control del punto muerto.
   - 14. Ratios fundamentales de evolución.
2. Cuadro estadístico de mando.
3. Archivo racional de documentación.
4. Sistema racional de anotaciones.
   - 41. Registros.
   - 42. Recordatorios.

Ninguna empresa puede decir que el precedente esquema escape a sus posibilidades. Si es pequeña, el trabajo se reduce, pero la efectividad permanece. Si es mediana o grande, la misma complejidad de los hechos exige esta síntesis de clarificación. En todos los casos sólo un esquema de esta índole puede facilitar los elementos necesarios para una *previsión oportuna* y un *control eficaz,* las dos armas sin cuyo hábil y adecuado manejo la gerencia de una empresa deja de ser arte y técnica para convertirse en peligroso juego de azar.

El cepo de las compras. — Se ha dicho, axiomáticamente: "comprar bien para muchas empresas ha sido comprar mucho, porque era barato. Hay gran número de "gangas" que sólo lo han sido para el proveedor que ha logrado colocarlas.

Y quien dice comprar, dice fabricar. Los muestrarios crecen en tipos, dibujos, modelos. Los pedidos se hacen cada vez más fragmentarios y la clientela se estimula cada vez más a pedir variedad, amplio surtido... Esto no impide, sin embargo, que luego encuentre trabajoso mirar un muestrario y difícil efectuar una elección. Muchas producciones han perdido el ritmo de la cantidad y acusan lo gravoso que resulta la artesanía efectuada en un ambiente de mecanización y compitiendo a precios de serie. Estos cepos llegan a crear situaciones difíciles. Son una pendiente contra la que no pueden los frenos usuales. Conocemos un fabricante que ensayó 287 muestras de lanillas para dejar 178 en el muestrario y vender una exigua cantidad fragmentada en pequeños pedidos antieconómicos de fabricar y de expedir. Los balances que cabe esperar de una actividad así concebida, son desastrosos. Sostener esta situación tiene un término: la quiebra.

No se nos oculta la dificultad del problema de los aprovisionamientos. Existe toda una técnica de la gestión económica de los stocks en función de las dos conveniencias extremas: compra y venta. Sabemos que las lides competitivas, a causa del comportamiento antieconómico de los competidores, insertan elementos parasitarios en la teoría económica de la gestión de los stocks. Pero de esto a un desconocimiento ingenuo y feliz de las posibles tesituras ante el problema de la compra, va el abismo que en la práctica observamos entre la empresa con habilidad maniobrera para sortear los escollos de la coyuntura y la competencia y la que es traída y llevada por este proceloso mar de las emergencias.

El damero maldito de las ventas. — Vender, en todo tiempo normal ha sido un problema. Cuando la venta es muy fácil, es que alguna anormalidad existe. Dormirse sobre los laureles de esta facilidad es debilitar el poder y el alcance de la gestión de venta. No hace falta decir que buen número de empresas se apoyan en una red gestora anquilosada. Representantes que van a lo suyo, que cuando las cosas se ponen difíciles abandonan el asunto y viven del pedido por teléfono o del encargo directo del cliente a la casa; viajantes que han hecho de su actividad una especie de institución antañona, difícil de manejar, aferrada a clasicismos que pertenecen a la historia de ayer, pero no al realismo de hoy. Abundan las empresas que, tras largos años de vender, *desconocen* su mercado, *ignoran* su clientela, *descuidan* sus vendedores y *olvidan* la administración de las gestiones que tanto ilustra y tanto pie da para corregir yerros.

Hoy no puede venderse sin alguna suerte de *Publicidad;* no es oportuno realizar campaña alguna sin un previo *sondeo de mercado;* no es de esperar un éxito sin un programa de *promoción;* no se logrará colaboración sin una puesta en marcha de *relaciones humanas* y sin un plan de *Relaciones Públicas*. Todo esto se resume en un nombre olvidado: un *programa comercial* de actuación, programa que ha de ser objeto de control ejecutivo.

Son muchas las empresas en apuros; pero muchas, también, entre ellas, las que no han ensayado racionalmente nada de lo que hemos mencionado. Y algunas — demasiadas — las que ni saben de qué va cuando decimos algo de cuanto dejamos expuesto. Que sean pasto de un resfriado fatal tales empresas que van sin abrigo alguno, desafiando temerariamente las inclemencias de unos tiempos de dura coyuntura económica, es cosa normal. Lo milagroso sería que no sucediera así.

En materia de Ventas, la verdad va abriéndose paso a duras penas. No hay fábrica que pueda resistir la ausencia de ventas. Los mismos dirigentes industriales, si quieren salvar la empresa, *han de pensar "en comercial"*. Una fábrica no salva un mercado. Los pedidos salvan las fábricas.

Sólo después de haberse imbuido de este principio es posible pensar en el segundo paso: la tesitura competitiva a adoptar. Con ella bien definida, podremos estructurar la selección de oferta, racionalizar su producción para apurar los ahorros en costo y crear el precio y las condiciones competitivas adecuadas dentro de un fondo de economía.

Hágase tabla rasa de esta ordenación de pasos básicos en el proceso de actuación gerencial y en lugar de una empresa se tendrá un caballo desbocado, sin riendas y sin montura. En otros casos el declive es por el camino de la depauperación. De la actividad normal se pasa al vegetar y de éste a una agonía más o menos lenta y, a veces — quizá sea una suerte — súbitamente galopante. En nuestros tiempos ya no se puede vivir de milagro. O se vive por mérito propio o se quiebra por la fuerza de los propios pecados.

El carro de las finanzas. — Hoy más que nunca debemos reconocer qué "poderoso caballero es Don Dinero". Hoy, que los Bancos han dejado de guiñar el ojo a comerciantes e industriales; hoy que cada proveedor es un pequeño banquero de clientes débiles — o de clientes avispados que realizan su "comedia" a las mil maravillas —; hoy que el circulante apenas circula hay que extremar la vigilancia en la solvencia de las

ventas, pues las "pelotas" bancarias y la "creación" de dinero ficticio se han vuelto extremadamente difíciles, aun cuando siempre fueron peligrosas maneras de entender las finanzas.

El carro de las finanzas está anquilosado. Toda precaución es poca. No hay empresa que pueda pasarse sin un estadillo permanente de exigibilidades y disponibilidades al día. Pero muchas empresas prefieren esconder la cabeza bajo el ala. Hoy, el "aplazamiento" se ha convertido en técnica financiera... y también en confirmación de que "quien a hierro mata a hierro muere". Por tal motivo, una preocupación fundamental de las empresas y de sus dirigentes administrativos ha de ser la de mantener el máximo saneamiento posible. Son ahora momentos de aquellos en que cabe aplicar el sensato aforismo popular: "vale más comer poco y digerir bien". Muchas ventas no cobrables o de difícil cobro equivalen a problemas múltiples y a bordear una situación de peligro. No es de extrañar que una vez más se confirme en la carne de esas empresas temerarias la sentencia divina de que quien ama el peligro perece en él.

Es de destacar que, ahora más que nunca, la empresa requiere una gran previsión financiera para planificar, no a corto, sino a largo plazo en materia de innovaciones. A ello obliga el *progreso técnico,* que es arrollador. Es necesario, pues, no sólo llevar la marcha financiera muy afinada, sino también agenciarse medios de autofinanciación mejor que de dinero prestado, sobre todo si los intereses y cargas de los préstamos comprometen en buena parte los hipotéticos beneficios del futuro — que se prevén siempre más alambicados y cuya cuantía total es más función del volumen de negocio (función, a su vez de la "fuerza de venta") que del margen utilitario permisible.

Muchas empresas corren alocadas a su propio desahucio por efecto de inyecciones crediticias, cada vez más difíciles de lograr, a una tasa que no es compensada por el beneficio — sujeto siempre a riesgo — que puede obtenerse en el porvenir. Añadamos que en muchos casos la financiación de las innovaciones no es ya una cuestión de búsqueda de mayores beneficios futuros, sino un caso de vida o muerte, de permanencia o desaparición del mercado. Si no es con las propias fuerzas, ¿cómo vamos a pedir al prestamista un apoyo que nos costará por encima de la tasa de nuestro beneficio normal?

Aquí es donde se ventilan los inconvenientes de esta irreflexiva tesitura de conceder condiciones "competitivas" — que generalmente sólo son "an-

tieconómicas" — y de alargar, entre aprovisionamientos mal calculados y crédito a clientes peligrosamente otorgado, nuestra tesorería hasta límites inasequibles en función de nuestras fuerzas.

Es el momento de remozar las finanzas. Sin este lubricante del dinero, el mismo crédito — que ha de representar "dinero seguro" en algún momento — no podría existir y el clásico "buen entendimiento" entre hombres de negocios quedaría convertido en "suprema desconfianza", como va sucediendo ya.

EL FACTOR HUMANO. — Que las técnicas sean buenas, es mucho. Todo buen trabajo requiere buenas herramientas. Y esto son las técnicas y los modernos métodos, siempre que estén bien adaptados y proporcionados. Pero esto, con ser mucho, no es nada si no contamos con el concurso humano. Abunda la gente sin formación. Y esta abundancia es tan pródiga en los altos escalafones como en los modestos puestos. Si empresas con buenos cuadros directivos y ejecutivos tienen apuros, ¡qué apuros no han de tener esas empresas cuya estructura humana está enfermiza! En estos momentos difíciles se está pagando a precio exorbitante la falta de selección de personal, el descuido en procurarle una formación idónea con su tarea; se paga también el nepotismo y la falacia de los cargos conferidos sólo por el triste mérito de ser "hijo de papá". Hacen falta hombres que sepan llevar el mensaje a García, y sobran Garcías que esperan que alguien les lleve el mensaje. Abundan los vendedores que preguntan dónde, cómo y a quién vender; menudean los jefes administrativos que preguntan dónde, qué datos computar, qué elementos barajar para tener instantáneas fidedignas de la situación del negocio. Incluso en un plan de buena voluntad, existen servidores deseosos de que les digan qué han de hacer, pero faltan cerebros que sepan indicarles qué hacer y de qué manera. Esta falta de preparación humana, esta pavorosa ausencia de formación, de preparación, de personalidad profesional, es otro gran abismo en el que han de sepultarse muchas empresas cuya dotación humana carece de capacidad, de méritos y de arrestos para llevarlas a buen puerto.

No es aventurado decir que la mejor inversión de una empresa es la que dedica a constituir buenos equipos, primero de mando supremo y Estado Mayor ("staff"), y luego de mandos intermedios, terminando finalmente por los ejecutivos ("line").

En este punto juegan su carta la *selección* del Personal por procedimientos científicos, los planes de *Formación,* los sistemas de *Estímulos,*

sin olvidarnos de los principios fundamentales sobre la "pirámide de edades", preparación de "segundos" que vengan a mantener la necesaria promoción de sangre joven y la oportuna cobertura ante la emergencia de una vacante en los puestos de mando. Sólo tras haber superado, con buenas *Relaciones Humanas,* además, el logro de calidad en el factor humano, podemos augurar éxito en las cuestiones de organización, metodología y rendimientos.

ORGANIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD. — Decir que una mayoría de empresas está falta de organización, es como descubrir América. Todo el mundo podría repetir a coro el estribillo de la ramplona canción: "ya lo sabía, ya lo sabía"... Lo importante y *urgente* es inculcar espíritu de organización integral, ponderado y auténtico desde el más elevado dirigente al más insignificante productor. La primera falla en muchas empresas estriba en la inexistencia de un organigrama que sitúe a cada cual en su sitio y establezca los puestos que las funciones requieren colocando al hombre más idóneo en cada lugar. Hacen falta normas de trabajo para asegurar una buena ejecución y un rendimiento. Hay que imbuir espíritu de equipo, arte de mandar y sentido de la disciplina. Se habla de Productividad como de un producto de tocador de última moda. La Productividad es el rendimiento racionalizado en cuanto a método y humanizado en cuanto a relaciones. Hablar y no actuar; esto es lo que nos pierde. Demasiadas capillitas, muchos cotos cerrados, guerras intestinas entre servicios de la misma empresa... ¡y la colaboración en pañales! Que tantas empresas fracasen no es de extrañar:

"... *en estas disputas*
llegando los perros
pillan descuidados
a los dos conejos".

El factor tiempo adquiere hoy una inusitada importancia... a condición de que sincronice con la necesaria calidad. Pero incluso ésta va condicionada a los fines. La calidad absoluta puede ser una falla. Necesitamos el *adecuado grado de calidad* en cada tarea, en cada artículo, en cada servicio. Decir tiempo es decir "método" que aúna el logro de un tiempo mejor con la calidad conveniente.

Organizarse es una necesidad, no un criterio particular ni mucho menos una moda. Buscar la *Productividad* no es una cosa de "suerte" o una

aventura como la de los buscadores de oro. El filón de la Productividad sabemos dónde está: ¡en el interior de cada cual! Los métodos, los estímulos, la organización, son las herramientas para que la Productividad aflore. Pero no se da gratuitamente. Es el pago a un esfuerzo inteligente y mancomunado de todo un equipo empresarial que alcanza desde el jefe máximo al último "botones" o al más joven aprendiz. Cuando aprendamos esto habrá menos absentismo en las Gerencias, menos inhibición en los ejecutivos, menos despilfarro en todo y mayores garantías de que la empresa marcha con buen pie, lejos de los tortuosos caminos que pueden conducir a la quiebra.

* * *

Hagamos un árduo esfuerzo de introspección. Seamos severos con nosotros mismos. A título de aleccionador ejemplo contemplemos "las barbas de nuestro vecino pelar". Y entonces comprenderemos por qué quiebran y fracasan tantas empresas. Quizá el corazón nos dé un vuelco: estamos en situación parecida. Pero en última instancia, feliz culpa si sirve para cambiar el derrotero y no ahorrar esfuerzos en pro de una política empresarial mejor.

¿Por qué quiebran las empresas? Por fallas en el elemento Humano, en la Administración, en la Organización, en las Finanzas... Estas fallas a grandes trazos las hemos mencionado. Todas tienen solución, sobre todo si tenemos en cuenta que, con inteligencia, cuando parece haberse llegado a un callejón sin salida nos quedan todavía recursos para:

a) *redimensionar* la empresa ajustándola en estructura y capacidad al nivel maniobrero que las circunstancias exigen y que el futuro señala;

b) *reconversionar* la empresa hacia nuevos objetivos, con oportunidad, ojo avizor a donde el porvenir parece indicar.

Los buenos oficios de la *Información* — tan olvidada por muchos de nuestros hombres de negocios — la *Programación* y *Planificación,* que se miran todavía con desconfianza o como nuevas "complicaciones" administrativas y el *Control Presupuestario,* nos ponen en disposición de afrontar el futuro con responsabilidad y un alto grado de probabilidad en el acierto.

Si las empresas quiebran es porque no saben *maniobrar* o *evolucionar,* cuando no por ambas causas a la vez. La Historia — con una reiteración que no sabemos aprovechar — nos muestra en todos los tiempos cómo hay dos clases de hombres — y de empresas —: los que viven al día y

los que interrogan el futuro. Los primeros improvisan, a salto de mata; los segundos eligen y construyen su camino hacia los objetivos deseados... ¡Ah! Se nos olvidaba decir que hay también hombres — y empresas — que son meros fantasmas. Si su Balance no ha ido todavía al Juzgado es por mero accidente. Como los Santos su aureola, esos hombres y sus empresas llevan ya el certificado de defunción encima. Son técnicamente muertos, económicamente nocivos, socialmente indeseables. Sus culpas están en haber hecho tabla rasa de cuanto a vuela pluma hemos expuesto, es decir: sus culpas están en el hecho de creer que los tiempos "hacen" los negocios cuando la verdad es que son los hombres que los rigen, el equipo de que se rodean y los medios que emplean los que "hacen" los negocios... ¡o los "deshacen"!

PREOCUPACIÓN POR LA IMPORTANCIA DE LOS FENÓMENOS ACCESORIOS EN EL PROCESO DE ESTABILIZACIÓN

Conferencia pronunciada el día 11 de febrero de 1960, por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON JOSÉ-MARÍA VICENS COROMINAS

I. NUESTRA PERSONALIDAD COLECTIVA

Reclinada al pie del Monte Parnaso yacía la capital de Focida, la graciosa Delfos que atesoraba para los griegos el gran Templo dedicado a Apolo, cuya fama trascendía las fronteras por sus famosos oráculos. En el frontispicio de dicho Templo, como para llamar la atención del visitante, figuraba esta profunda leyenda: *Conócete a ti mismo*. Conócete a ti mismo; lo más difícil, lo más complicado. Mi introspección. El saber cómo soy yo. Así, tal como soy, sin aditamentos de ninguna clase, fríamente, honradamente.

He aquí señores, el punto casi fundamental de nuestra conferencia. Pero no trataremos de una disquisición filosófica; no trataremos de que cada uno investigue su personalidad, no. Trataremos de conocer, de investigar nuestra personalidad colectiva, nuestra manera colectiva de reaccionar y bajo cuya personalidad debemos y vamos viajando por estos mundos de Dios alternando con los vecinos de este hormiguero humano que denominamos nuestra Europa. ¡Nuestra Europa! No la Europa de los demás, a los que tengamos que solicitar permiso para poder convivir. Nuestra Europa, que nosotros con nuestros hombres, a través de los tiempos y generaciones, hemos contribuido a formar. Por esto, dilectos amigos, entre este hervidero humano de ideas, de luchas, de guerras, de ataques, entre este oleaje de asociaciones, de convenios, de tratados, de invitaciones y de repudios, ante esta baraúnda humana, vamos a realizar nuestro viaje para conocer, por encima de todo, quiénes somos, para pe-

netrar en las profundidades de las simas de nuestro ser colectivo, constituido, no por un amasijo de individualidades, sino por una yuxtaposición de ellas que, conservando cada una su manera de ser, marchen juntas a través de los tiempos, hacia un destino común.

Pero nuestra alma colectiva, tiene tantas facetas, tan variados matices, que bien merece, como decíamos, que le dediquemos, aunque sea en pequeña parte un apartado en nuestra disertación.

Psicología de un pueblo. He aquí la fase primordial para todo principio de buen gobierno. Conocer el alma, que esto es la Psicología. Lo dijo Melanchton en el siglo XVI cuando introdujo el vocablo. Era preciso una ciencia que conociera el alma. Vamos a ver pues, señores, si logramos, aunque sea por encima, si podemos conocer nuestra alma colectiva. Si podemos averiguar cómo somos.

Difícil empeño si no tenemos quién nos ayude. Pero temo si consultamos nuestra propia opinión, que seamos parciales. Todos los actos, aun los más reprobables, tienen para el sujeto que los realiza su propia justificación; por ello es difícil conocerme, porque mis defectos, para mí no son defectos, sino virtudes, son reacciones naturales para defenderse de algo. Y como los defectos son tan difíciles de reconocérnoslos, hemos creído, que lo más prudente era averiguar cómo nos ven los demás, cómo aparecemos ante los que nos juzgan. Es posible que también adolezcan del vicio de parcialidad; pero si bien observamos algo nos dirán que nos afectará y es preciso, pues, que procuremos averiguar si encontramos este algo.

Nos han descrito el pueblo español, sobre todo en estos últimos tiempos, de tan variadas maneras, que muchas veces me he preguntado: ¿Realmente somos así? La pandereta..., las castañuelas..., las manolas..., los toreros... No, no. En realidad, de verdad, no todos somos así. Pero si examinamos el bullicio de nuestras playas en las épocas estivales, los extranjeros que se saturan de sol de España, contagiados de esta agitación bullanguera, y que hasta se atreven a saltar al ruedo, diremos que para ellos, y no son pocos, España es así.

Pero permitidme que me separe un poco de estos pareceres y busque algo que nos presente otra visión del pueblo español. Y este algo salió en una expresión caricaturística, aparecida hace ya muchos años, pero que bien examinada tiene perenne actualidad como podréis observar seguidamente.

Se trataba de juzgar la manera de ser de tres naciones. Inglaterra, Francia y España. El caricaturista escogió una competición. La cucaña.

Tres cucañas levantadas en un campo de competición. Al pie de cada una aparecían respectivamente los tres representantes: un inglés, un francés y un español. Cada cucaña estaba rodeada de sus compatriotas, en plan de animadores. Suena la señal y empieza la difícil ascensión. El inglés, lentamente iba subiendo, con su público espectante. El francés, ascendía con serias dificultades, pero los suyos, aprovechando algunas distracciones, le daban empujoncitos para que no perdiera terreno y ascendiera, pero ascendía con dificultad. Y el español, por el contrario, dotado de una agilidad asombrosa, enfiló rápidamente la cucaña y superó la primera zona. El francés, preocupado, puso en guardia al inglés, que le contestó: Tú vigila y déjales hacer. En efecto, a los pocos momentos protestaba el español de que sus compatriotas no le dejaban subir. Le agarraban por la camiseta hasta que abandonó, entablándose entre ellos una lucha a muerte; el francés nos contemplaba asombrado y el inglés, sin inmutarse, alcanzó la meta.

He aquí, señores, una descripción de hace ya muchos años. No sé si será exagerada; pero una descripción que se puede ir actualizando constantemente. ¿Será verdad? ¿Existen ejemplos de ello? No quiero opinar. Sólo voy a mencionar rápidamente un caso: Monturiol. Inventó el submarino. Trabajos, estudios, ensayos, y por fin en Barcelona y Alicante realizó pruebas de su Ictíneo, completamente satisfactorias. Una R. O. concedió a Monturiol material y hombres para llevar a la práctica el invento.

Pero cuando todo estaba ya a punto, la disposición gubernativa no llegó a cumplirse. Se constituyó una sociedad de un capital muy importante, en aquella época, de un millón quinientas mil pesetas — era el año 1884 — pero cuando todo parecía iba a realizarse, cuando ya ascendía por la cucaña, los accionistas no quisieron desembolsar el dinero y como es natural, se vino abajo. El submarino lo explotó otra nación.

Ahora bien, esta descripción tan rápida, de una psicología colectiva, no es producto de un acto simple, sino que es fruto de un complejo en el que concurren factores de orden individual, reacciones de movimientos colectivos de una gama extensísima que, mutua y alternativamente actuados, dan resultados de una trascendencia, a veces, insospechada, tanto en sentido favorable como de posición adversa.

Analizando, desintegrando con suma atención este complejo, encontraremos valores, elementos motores de la comunidad:

a) El pueblo registra una impresionabilidad acusadísima que reacciona a cualquiera descarga afectiva.

b) Un sentido individualista, personalista, quizás egoísta, que según Tolstoy y Fournier, laboran para sí mismos. Un egoteísmo encubierto.

c) Un autoconvencimiento de superioridad equipado con una carga de ofensiva crítica.

d) Una subordinación casi ciega a lo tradicional, que en algunos casos llega hasta el fanatismo, pero que puede actuar y ha actuado en muchos casos como elemento catalizador de valores morales adormecidos.

e) Una colectividad individualizada, es decir, que no hay fusión de voluntades sino simplemente yuxtaposición de intereses, de cualquier orden, comunes en un momento dado, lo que sólo permite constituir pequeños grupos, ya que de lo contrario, si fueran numerosos tenderían rápidamente a la desintegración. Son susceptibles de unirse circunstancialmente para grandes empresas.

f) La actuación de los grupos acusan normalmente cierta perplejidad y sufren rápido desgaste al ponerse en contacto con la oposición por obedecer a uniones convencionales de carácter circunstancial.

g) Los grupos tienden al poder, con exclusión de los demás, sin admitir diálogo.

h) Los grupos, al defender sus posiciones son apasionados, violentos, y si ponen armas de combate, las fricciones pueden tender, por intransigencia, hasta la guerra civil.

i) Los grupos suelen tener un cierto temor a la crítica y por tanto eliminan todo intento de controversia.

j) Tienen potencial reactivo muy acusado que puede entrar en acción por estímulos afectivos de orden ideológico o económico.

Estos elementos del complejo que acabamos de describir, se mutuoinfluyen y crean un alma colectiva diferenciada, de reacciones propias y de acuerdo con la influencia del grupo o grupos preponderantes.

II. Evolución político-social

Con esta extensa gama de integrantes, que todos hemos podido comprobar mediante la aparición del ejemplo, podríamos profundizar todavía

más; podríamos hacer aparecer nuevos matices que nos conducirían a los arcanos de nuestra personalidad colectiva. Pero no es éste el momento ni merecen ustedes que canse yo su atención: sólo haremos un pequeño resumen de lo que ha sucedido en el gobierno de nuestra Patria, en lo que va de siglo. Sabemos que para que una nación se desenvuelva normalmente, necesita cierta permanencia del equipo gubernamental, para que pueda estudiar y resolver los problemas que se le planteen. De lo contrario, preocupado por la inestabilidad de unas funciones, no puede cuidar la cosa pública con la intensidad que requiere y se siente desbordado por las presiones constantes de los gobernados.

¿Qué sucedió, pues, en nuestra Patria? El siglo XIX terminaba con nuestra potencia colonial. El 10 de diciembre de 1898 se firmaba en París el Tratado de Paz con los Estados Unidos y con él cesaba la soberanía española en Cuba, se cedía Puerto Rico y demás islas de las Indias occidentales, etc. El alma española encajaba este rudo golpe — todo se hundía a su alrededor — y desde fuera, como también se pretendía ha pocos años, se pronunciaba esta terrible frase *Finis Hispaniae*. España ha terminado. Pero España no se hundió, pero se inició, con todo, un período de intensa agitación. En 1902 entra el Rey en mayoría de edad. Su madre le traspasa la Regencia, y empecemos: contemos los gobiernos hasta nuestras fechas.

Año 1902, dos; 1903, dos; 1904, uno; 1905, tres; 1906, cuatro; período de gran agitación por aparecer con cierta virulencia las tendencias revolucionarias. Se casa el Rey y atentado contra el mismo. Agitación en Cataluña y rápida represión, instaurándose un período de paz que duró dos años. 1909, revuelta en Marruecos y revolución de Julio, un gobierno; sofocada la revolución se ensaya un gobierno liberal; 1910, un gobierno; 1912, un gobierno; 1913, uno que dura hasta diciembre de 1915; 1915, un gobierno, que dura hasta abril de 1917; 1917, dos gobiernos; 1918, tres gobiernos; 1919, dos gobiernos; 1920, un gobierno; 1921, dos gobiernos; 1922, dos gobiernos 1923, dos gobiernos; agitaciones de todo orden, desastres en Marruecos; la nación está en vilo; atentados, huelgas, bombas, etc. En septiembre, el General Primo de Rivera proclama la Dictadura Militar, cuyo gobierno dura hasta 1925, se reorganiza y actúa hasta enero de 1930, en que cesa la Dictadura; un gobierno del General Berenguer. 1931, elecciones generales, un gobierno. Proclamación de la República, tres gobiernos republicanos; 1932, un gobierno; 1933, tres go-

biernos; 1934, tres gobiernos; 1935, cinco gobiernos; 1936, primer semestre, tres gobiernos, Revolución y guerra civil. 1938 y 1939 hasta abril, guerra civil. 1939, un gobierno; 1940, un gobierno; 1941, un gobierno que dura dos años; 1943, un gobierno que dura dos años; 1945, un gobierno que dura cinco años; 1956, un gobierno.

Vemos, pues, a través de estas notas, que la nación ha pasado por verdaderas situaciones críticas y que no conoció, excepto en los últimos tiempos, períodos largos de tranquilidad, elemento básico para lograr una situación económica holgada. Con lo que se acaba de exponer, se puede colegir que en el complejo español sobresalen los siguientes elementos: Impresionabilidad, colectividad individualizada, subordinación a la tradición, actividad de grupos de carácter inestable, temor a la crítica y potencial reactivo.

Estos son los elementos principales que han influido en nuestra vida colectiva y que han ensangrentado en repetidas fechas nuestro suelo con verdaderas luchas fraticidas. Pero si los analizamos, veremos que si bien utilizándolos de una manera o forma ligera, han sido verdaderas espoletas que han provocado las grandes explosiones de carácter social, en cambio, si las tuviéramos en cuenta —, ya que así somos y vemos muy difícil de que podamos cambiar —, si las encauzáramos debidamente, inteligentemente, quizás llegaríamos a alturas insospechadas por su gran valor energético.

Hay que luchar, hay que trabajar para que todos los de la comunidad formemos una unidad operante, exigiendo la cooperación de todos, admitiendo que en este consorcio, los afectados por medidas gubernamentales, tienen derecho a hacer oír su voz, a ser escuchados para que puedan calcular la importancia de las medidas que se pretende tomar en relación con sus actividades. Con estos diálogos, no cabe duda que todos, gobernantes y gobernados, se sentirían más responsables, ya que disminuida la actividad del grupo, se dirigirían todos los esfuerzos hacia el bien de la comunidad, que sería, en definitiva, nuestro propio bienestar.

Pero debemos hacer justicia a este pueblo, que si reacciona de una manera tan variada, a veces tan turbulenta, no pierde la serenidad en los momentos difíciles, prestando su apoyo a los mismos que quizás había combatido, al ver peligrar el porvenir de la Patria. Entonces, e intuyendo por tradición sus efectos, laboran de consuno todos los grupos, y vemos a este pueblo, en los momentos culminantes de su historia, entregarse enteramente al servicio de la Patria, olvidando sus rencillas internas.

Y así se explica el famoso dos de mayo, con el mensaje del alcalde de Móstoles. ¡La Patria está en peligro! Y aquel mensaje tuvo la virtud de levantar la moral del pueblo español, que se revolucionó con el poder de Bonaparte. El pueblo no quería ser sojuzgado. Y no cesó hasta lograr la independencia patria.

Es un pueblo que siente lo social y que pretende llegar al bienestar mediante la puesta en acción de doctrinas que, incluso en países socialistas, se consideran difíciles de implantar. Es un pueblo eminentemente tradicional, conserva los tesoros de sus costumbres, con extremada fidelidad y por ello nos es posible hoy admirar aquellas manifestaciones religiosas que para algunos serán clasificadas como espectáculo, pero que tienen un fondo de sentimiento real. Ora serán los majestuosos pasos de Semana Santa, que atraen multitudes en las tierras sevillanas. Ora serán las ferias que conservan el típico sabor de lo lejano, con sus caballerías enjaezadas, que por unos días desplazan a los vehículos automóvil. Ora serán las Procesiones del Corpus, con sus gigantes y sus alegres manifestaciones llenas de un fervor popular. Y estas tradiciones son precisamente las que conmueven el alma del pueblo y cuando vislumbran una posible proscripción, anunciada por desórdenes que van sucediéndose en todos los ámbitos del país, se levanta este pueblo y las defiende y entrega por ellas, si es necesario, pedazos de su propia vida.

III. El proceso económico de nuestra postguerra

Hemos contemplado a través de esta serie de gobiernos que ha tenido España, desde el comienzo de siglo, un estado de inestabilidad y por tanto de difícil enfoque de una economía. Es verdad que en aquellos tiempos no existía una economía dirigida y los propios industriales eran los que ordenaban la producción y se preocupaban de que las ventas no se circunscribieran a los mercados exclusivamente nacionales. Las renovaciones necesarias de maquinaria eran llevadas a cabo normalmente. La intervención de divisas sólo apareció entrada ya la segunda década de siglo. Cabe hacer notar aquí, que algunos productos o artículos manufacturados españoles eran, en aquellos tiempos, muy apreciados en el extranjero.

El tiempo de que disponemos no nos permite hacer la historia económica de aquellas épocas y debemos, por tanto, ceñirnos a lo que sucedió

cuando las armas de nuestra guerra civil dejaron de atronar los espacios de nuestra Patria y se inició la difícil tarea de la reconstrucción nacional.

Arrasados los campos y sembrados de material bélico, era natural que se presentara una era de carencia, tanto más cuanto que las divisas que debían responder o avalar las compras o importaciones, eran prácticamente nulas.

Había desaparecido el oro y con él toda cobertura monetaria. El trabajo pasaba a ser el elemento indispensable para iniciar la consolidación de nuestra malparada economía. El comercio intervenido, las primeras materias sometidas a cupos; por necesidad imperiosa obligó a instaurar en la postguerra las cartillas de racionamiento y con ello una nueva fase de la economía. Toda escasez lleva como secuela una alza de precios, alza que se irá acentuando hasta que reintegradas las industrias a su producción normal o con importaciones masivas, vuelvan a suministrar al mercado las cantidades reclamadas por el consumo. El recorrido de esta etapa es sumamente duro y difícil y la abundancia de papel moneda promovida por la inflación y la escasez de materia prima, actúa sobre los costes, desvalorizando la unidad monetaria en forma inquietante.

Veamos un pequeño ejemplo que nos ilustrará sobre los estragos que iba produciendo la inflación.

Por cinco pesetas, en el año 1940, podían comprarse veinticinco pequeños panecillos; en 1945, por la misma cantidad sólo servían diecisiete; en 1950, diez; en 1955, sólo entregaban cinco; y en 1959, sólo se podían adquirir tres.

Ello nos indica la perturbación económica que sufría el país y que iba tomando proporciones alarmantes.

Si ahora examinamos el recorrido que realizaban los salarios en los tiempos indicados, veremos lo que podíamos comprar con los aumentos que experimentaban los salarios.

Así, por cada cinco pesetas que percibía en 1940, en 1945 cobraba 7,25 y podía adquirir todavía 25 panecillos; en 1950, le daban 7,75 y podía adquirir 15; en 1955, cobraba 12,75 y podía comprar sólo 12, y en 1959, por cada cinco pesetas que percibía en 1940 cobraba ahora 26,20 y a pesar de ello sólo pudo adquirir 17 panecillos, es decir, que el potencial económico había sufrido un descenso con respecto al año 1940, de un 30 por ciento aproximadamente.

Así las cosas, se introdujo la estabilización sin haber llegado a la pa-

ridad de 1940, época que se consideraba normal, y por tanto, al congelar toda adaptación se dejó al salario sin el poder adquisitivo necesario para coadyuvar a las tareas de la estabilización.

Creemos que aquí se dio un primer paso algo dudoso al reducir de un cerrojazo la posibilidad de normalizar el consumo. Sabemos que el comercio se basa en el consumo y el consumo tiene su punto de partida en las disponibilidades dinerarias o en forma de crédito. Estabilizar sin tener los costos ajustados al nuevo valor monetario, debía producir, como así sucedió, una paralización en las compras. Si a ello añadimos que por miembros del gobierno se encarecía a los consumidores una restricción en las compras y por tanto, dedicar el sobrante al ahorro, tendremos planteado un problema cuya solución quedó pendiente.

La crisis de compra repercutió, como es natural, al comerciante y éste la transfirió al industrial, creando el primer momento de angustia, que desencadenó una no pequeña conmoción económica. Las estanterías se iban llenando, inmovilizando dinero, mientras las cambiales aceptadas para pagar créditos o mercancías recibidas, iniciaban las rutas de los impagados. En seguida aparecieron los fenómenos de la infra-inflación, que son de factura idéntica a los ocasionados por la inflación, ya que todos ellos tienden a la desintegración económica. La inflación desvaloraliza la moneda y la incapacita para nuevas compras, mientras la infra-inflación desvaloriza las ventas y los ingresos obtenidos por ellas no permiten reponer las unidades vendidas.

Llenos los anaqueles, paralizados o reducidos los créditos, disminuidas muy sensiblemente las compras por falta de potencial económico del consumidor, el industrial no tuvo otra salida para cumplir sus compromisos que desprenderse del género a cualquier precio. Todos recordaremos, pues, (poco es el tiempo transcurrido) que antes de llegar a una liquidación total aparecían en los escaparates carteles anunciadores de grandes rebajas de precios; algunas en verdad eran tan elevadas que representaban un cuarenta por ciento del precio normal. Tal situación despertó una momentánea actividad compradora y el industrial o comerciante pudo realizar parte de sus existencias, a cambio de no reponerlas jamás. Sin crédito y sin dinero no pudo mantener sus stocks, y sin demanda tuvo que reducir su fabricación apareciendo el segundo fenómeno, infrainflacionista, que es el paro obrero. Ello tuvo la fatalidad de reducir todavía más la capacidad de compra del elemento trabajador.

Esta situación que tuvo repercusiones hondas, pronto fue acusada por la industria y después de estas precipitadas realizaciones para atender los primeros compromisos, se plantearon ya en muchos casos las temidas suspensiones de pagos, con las consiguientes pérdidas de valores. El cariz que tomaba esta situación originó un movimiento prudente de los Bancos, que viviendo la tragedia del industrial (hablo del industrial honrado), iniciaron unas nuevas situaciones de suspensiones convencionales, es decir, se dejaba prácticamente sin efecto el carácter ejecutivo de la cambial o del crédito, y se buscaba, procurando conservar el valor de los activos, que el suspenso estudiara la posibilidad de mantener en servicio el rendimiento de sus factorías, ya que de obrar de manera distinta hubieran provocado el cierre definitivo con la pérdida casi total de los valores. Los créditos tuvieron que reaparecer.

Que esta situación no era una mera suposición, sino una realidad, fue la reposición rápida del subsidio de paro para evitar que la convulsión económica fuera más profunda.

Había actuado con toda intensidad la Ley pendular tan característica en nuestro pueblo. Al proceso digamos escandaloso, que justificó la intervención del poder, de una inflación, que amenazaba con destruir toda nuestra economía con todas las secuelas que aquello iba a suponer, se reaccionó fulminantemente en sentido contrario, sin tener en cuenta que cuando la estabilización actúa en esta forma produce efectos casi similares a la inflación y exige igual que ésta, otra rápida intervención para que la economía no sufra un colapso que en este caso sería definitivamente fatal, por llevar el signo de irrecuperación debido a paralización funcional de los elementos productores.

Las medidas drásticas no suelen reportar muchas ventajas; por ello es preferible que cuando se aprecian síntomas de una patología económica se procure serenamente encontrar una solución basada, apoyada en la técnica económica y aplicándola de tal manera que se lesionen los menos intereses posibles.

La estabilización es siempre una medida elogiable, ya que sin ella no puede iniciarse ningún movimiento de ordenación económica. Y es elogiable aun en los casos en que las circunstancias aconsejen una actuación violenta. La estabilización es un frenazo y como frenazo debe detener el

vehículo, bien sea con majestuosa suavidad, fruto de una preparación madura, o bien con fuertes sacudidas, con daños al vehículo, si se hace precipitadamente, pero que debe lograr su fin si no se quiere que se destroce totalmente.

Estabilizando una moneda con potencial adquisitivo deficitario, observaréis un movimiento econométricamente interesante, ya que no se nos dará el desarrollo normal de una curva, sino que se presentarán una serie de oscilaciones de distinto signo, las primeras positivas, que infundirán en todos los ánimos, una sensación de euforia para sucederle seguidamente puntas de tipo negativo, cada vez más frecuentes, que inician los estados depresivos y que empujan hacia un alza de precios y que exigen porque es una ley de compensación que el potencial adquisitivo sea incrementado. Así nace la reactivación que no es otra cosa que una elevación nivelante de salarios. Pero así como en el estabilizar por frenazo suave hubiera sido fácil el reajuste, ahora, cuando el proceso económico exige una reactivación, se presenta el grave problema del alza de precios, que hay que resolver con gran tacto, para no volver a dejar a la fuerza productora en la difícil situación de reponer sus stocks. En estos momentos es cuando el Estado ha de considerar muy serenamente las medidas a tomar rehuyendo siempre los especuladores golpes de fuerza.

IV. Los sectores de la actividad económica

La actividad económica es la vida de un país. Y en esta actividad concurren todos los sectores. El privado, con su integrante de productores y empresarios y el público, cuya misión es velar para que la actividad se desarrolle en un plan armónico. Hay que huír tanto como sea posible de la economía dirigida. Esto se puede realizar cuando un país está bajo el efecto de convulsiones sociales o políticas, cuando haya una subversión de valores, pero cuando el país va recuperando en un período de paz su fisonomía normal, deban dejarse actuar los estímulos que no son otros que la libre concurrencia. Es entonces cuando los industriales y comerciantes se aprestan a mejorar sus producciones y sus precios, sus calidades y sus presentaciones y es entonces cuando entra en función la productividad, no por aplicación de sus sistemas o teorías importados muchas veces, no aplicables en el medio en que se desarrollan, sino que la productividad, otro vocablo que no es nuevo, ya que lo utilizó hace años Adam Smith,

se obtiene "per se", es decir, por necesidad imperiosa de la presión externa. No cabe duda que el industrial, que el comerciante que conoce por intuición a sus productores, sin recurrir a fórmulas estereotipadas, introduce con asentimiento general de sus empleados, mejoras, sistemas, procedimientos que ponen a la empresa en situación de afrontar las ofensivas de la competencia y salir triunfante.

Y hablemos algo del sector público sin pretender introducirnos en su organización como lo hace el informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, sino en sus relaciones con el sector privado. Queremos aquí afirmar que su acción será tanto más efectiva cuanto más identificado esté con dicho sector. No ha de perder nunca de vista que no se puede matar a la gallina de los huevos de oro, hay que mimarlo, hay que tratarlo como él se merece, teniendo en cuenta que es del sector privado que vive el sector público y si nadie encontraría lógico que el comerciante arremetiera contra sus propios clientes, tampoco es lógico que un sector actúe con respecto al otro como un ente desconocido.

Y aquí quiero recoger lo que ya se ha dicho en esta Academia, en dos conferencias consecutivas, cuando se proclamaba la necesidad de expresar la verdad en la historia de la vida mercantil del comerciante o industrial.

Lo indicaron nuestros insignes compañeros y querría sobre ello puntualizar un poco más. Hay que llegar a decir la verdad; y nos preguntamos usando la misma frase que se pronunció hace casi dos mil años, en el momento solemne de decidir sobre la vida de un Hombre-Dios. ¿Qué es la verdad? Si examinamos la postura del hombre de negocios, decimos ahora — antes nadie se atrevía a pronunciar públicamente tal afirmación —, que no dice la verdad. Sí señores, así llanamente. No dice la verdad. Y como la verdad se debe decir a alguien, demuestra que el hombre de negocios no tiene ninguna confianza con este alguien. De lo contrario obraría de distinta manera. Y sigamos preguntando al hombre de negocios. ¿Por qué no tiene confianza? Cuando son varios y no uno solo que adoptan una misma postura, algunos motivos colectivos habrán. Y estos motivos deberán obedecer, sin duda alguna, a exigencias de tipo económico.

La labor, pues, del Poder Público es el encontrar una fórmula que pueda resolver satisfactoriamente el problema. Estudiar la actualización de los activos: facilitar las amortizaciones, ajustar las tasas de beneficios y otros impuestos a Presupuestos serenamente estudiados, etc., medidas, to-

das ellas que probablemente devolverían la confianza al contribuyente, convirtiéndole entonces en lo que realmente significa esta sugestionadora palabra *contribuyente*.

V. Consideraciones sobre la comunidad Económico Europea

Y no queremos dejar de tratar en esta conferencia de lo que llamamos la obsesión del Mercado Común. Aquellos discursos ministeriales que se pronunciaron al iniciar la estabilización, sobre la necesidad de reorganizar nuestras fuerzas para nuestro ingreso en el Mercado Común, han penetrado tan profundamente que han constituido para muchos una verdadera obsesión. Y permitidme: hasta las amas de casa, de vez en cuando, preguntan intrigadas si entraremos en el Mercado Común. Sobre ello, señores, querría hacer algunas observaciones para despejar, para eliminar algunos temores nacidos por causa de esta misteriosa institución, que sólo abre las puertas a las naciones que consideran de su clan.

El Mercado Común, es la Comunidad Económica Europea. Con este nombre se constituyó en 1957 y si se consideran sus objetivos, por cierto ambiciosos, veremos que esta unión en principio fue una unión de defensa. Sus raíces arrancan de la institución que dichos estados crearon en 1948 la OECE. En el fondo la idea predominante nació en Francia al comprobar el incremento industrial que se operaba en la Alemania Occidental a pesar de haber sido sometida a la destrucción de la guerra. Producción y venta en común.

Paralelamente a ella y con el afán nobilísimo de evitar en lo sucesivo el desencadenamiento de conflagraciones como la que se acababa de sufrir, se pensó en la primitiva idea de los Estados Unidos Europeos.

Así, con aquella idea nacida de la extinguida Sociedad de Naciones, se firmó el tratado de Roma, de la Comunidad Económica Europea. Pero en la Comunidad Económica Europea han de presentarse forzosamente divergencias surgidas de las concepciones políticas y ordenadoras de cada nación y esto necesariamente producirá, al menos durante bastante tiempo, una inseguridad general.

Seis naciones, que ya son muchas, podrán lograr económicamente una perfecta coincidencia para formar o constituir una asociación para la explotación de sus negocios en común, pero sus sistemas de régimen interior, si no sufren variación cambiarán la estructura interna de los valores

económicos, salvo en el caso de ir a la unidad política. Sin ello creemos muy aventurado el emprender estas asociaciones de intereses, pues difícilmente ningún estado querrá desprenderse de sus industrias básicas ni permitirá que sus fábricas se cierren, por producir en mejores condiciones, otras del mismo ramo de una nación asociada. Y ante la libertad de circulación de personas, mercancías y capitales que preconizan las bases de la Comunidad, este fenómeno económico deberá producirse indefectiblemente.

Un período de adaptación largo, doce años, fue el establecido para dar por perfeccionado el tratado que entraría en vigor en todos sus extremos. Sin perjuicio de futuras prórrogas si fueran necesarias para el completo desarrollo del plan.

Los conspicuos en materias económicas ya han podido observar cómo a pesar de ser sólo seis los miembros firmantes del convenio y de haber proyectado la unión, ha habido ya entre ellos ciertas fricciones que, por tratarse de un período inicial, han podido ser fácilmente soslayadas, por la poca trascendencia que tales discrepancias suponían en aquellos momentos; pero a medida que se vaya avanzando en el plan, no cabe duda que las nacionalidades hoy adormecidas volverán a resurgir y de no constituir definitivamente una unión política, no creemos posible que ningún Estado se resigne a la influencia de otros países en sus asuntos internos.

Acabamos de presenciar hace pocos días cómo, inesperadamente, un Jefe de Estado mientras se estaba deliberando sobre la posible entrada de Inglaterra, se levantó para oponer su veto y a pesar de la completa unanimidad de los otros cinco, debieron ser suspendidas las negociaciones. En principio demuestra que estas uniones, forzadas por un móvil distinto del que se expone tendrán un período más o menos largo de vida pero salvo raros casos será difícil que lleguen a la plenitud del desarrollo previsto. Más fuerte que una Sociedad de Naciones no creemos pueda existir; pero todos sabemos que no resulta muy tranquilizador el contemplar o mejor el analizar los tristes espectáculos que se están presenciando, en sus reuniones, donde se echa de ver, aunque no se quiera, que el poder de las armas o la potencialidad económica todavía priva y se relega la justicia a un segundo o tercer lugar.

He aquí, señores, el porqué consideramos que puede calificarse una obsesión, una preocupación demasiado intensa, el que toda nuestra actividad la condicionemos al resultado que se pueda obtener de nuestra peti-

ción de ingreso al Mercado. Nosotros entendemos que la gran preocupación de España debe ser la recuperación de todos los Mercados; el trabajar como ella sabe hacerlo cuando quiere y confiar, y esto lo subrayo, en su propio poder creador. Me da pena, señores, que para trazar un plan de desarrollo hayamos tenido necesidad de llamar a unos expertos extranjeros y que éstos en su primera manifestación señalen que España puede recuperarse casi sin ayuda alguna.

La aproximación al Mercado Común nos exige, como reiteradamente han manifestado los Ministros, una revisión de costes que nos acerquen o igualen a los que ellos tienen establecidos, para poder alternar con ellos. Pero no olvidemos que como bendición de Dios, se nos ha abierto un caudal de divisas tan importante, que se habla en los discursos públicos, de que nos posibilitan para afrontar serias importaciones que antes hubieran sido prácticamente imposibles. Y no vayamos a creer que esta venta de materias primas transformada en turismo, lo hagan para visitar nuestros monumentos y escudriñar nuestra historia, no; algunos lo harán, es verdad, pero la realidad es que estos turistas vienen a vivir con nosotros, es decir, vienen a comer y a vestirse y descansar a precios notoriamente más baratos que los de su tierra y para darles esto, no se nos exige afinar la productividad, sino servir calidad y de ello ya se cuidan nuestras playas, con sus *boîtes,* con sus cines, con sus diversiones, con sus estrellas y conciertos, con los toros que, por lo que hemos podido comprobar, no resultan tan fieros, ni la fiesta tan inhumana como decían.

La verdad es que todo este renglón se fundamenta precisamente en lo que casi deberíamos suprimir si los elementos del Mercado Común nos hubieran abierto las puertas de par en par.

Pero no debemos perder de vista que la industria del turismo, y le llamamos así por constituir un complejo industrial para producir belleza, comodidades, etc. elabora artículos suntuarios, no necesarios, y dependientes de la voluntad de elementos extranacionales. Por ello sería un imperdonable error que apoyásemos nuestra economía en este capítulo tan codicioso pero también tan deleznable.

Las fuentes de esta riqueza deben utilizarse para proyectar nuestra vida industrial hacia el exterior, hacia la conquista de mercados, para crear en ellos necesidades o satisfagan las existentes, para que, de fallar esta fuente de divisas, quedara compensada con nuestro comercio exterior.

Debemos producir bien, no por el Mercado Común, sino porque pro-

duciendo bien y a precios normales o más bajos que los normales si fuese posible, podamos dirigir la mirada hacia nuestros hermanos de Hispano-América — y aquí está la gran labor de todos, de todos los españoles — en cuyas venas fluye sangre española y sientan y esto se va logrando, un afecto por la madre Patria. Estos mercados, si trabajamos bien, si producimos como se debe y esto lo saben perfectamente realizar nuestros empresarios si les damos medios, estos mercados serán nuestros y en ellos encontraremos la compensación a esta desconsideración inconcebible que tienen ciertas naciones hacia nuestra patria.

VI. El concepto de la actividad económica

Por ello señores, creemos que todo este vasto plan, todas estas medidas que quieren tomarse que tanto honran al que gobierna, deben ser con todo estudiadas y propuestas por los elementos vivientes que reciben el palpitar de las industrias y las ansias de comercio, como son las Cámaras respectivas. Y sobre todo que nos resolvamos (y en esto recojo también el parecer de los expertos extranjeros), a no emprender negocios sin antes habernos asegurado que van a tener su rendimiento y que no se establezcan unos costos en función de unas partidas que no respondan a una realidad. Hace unos días escuchábamos una charla muy humana, sobre unas viviendas construidas en Madrid, por cuyo uso los ocupantes sólo pagarían los gastos de conservación e increpaban a K. que después de mucho alardear en un plan quinquenal no lo había hecho y nosotros un país no comunista, sin necesidad de propaganda lo habíamos llevado a cabo.

En primer lugar no crea valga la pena que gastemos ni una palabra para comparar. Un régimen comunista no debe servirnos de acicate y después diríamos que aunque K. lo hubiera hecho nosotros, fijaos bien, no deberíamos hacerlo. Bellísima es la acción. Estas iniciativas todas ellas llevadas a cabo con un espíritu verdaderamente cristiano, no creo debieran servir como ejemplo.

La caridad (y esto es una caridad), es el complemento de la justicia; pero hay que estudiar, hay que quemarse las cejas para lograr que el productor gane lo suficiente para que pueda pagar lo que consuma, lo que va a usar, y no que de antemano sepa que le hacen un regalo. Él debe ser el administrador de su dinero, de lo que gana y debe saber que lo que gana le da lo necesario para tener un hogar y vivir honradamente

en él. De lo contrario, podemos preguntar: ¿Qué cuesta lo producido por este trabajador? Y fatalmente debemos contestar que no lo sabemos. He aquí el gran problema que desorienta toda la teoría de los costos. Lo más importante para establecer el equilibrio de un país, es decir, consolidar su estabilización, es que todo ciclo económico sea real. Que cada uno pague lo que consume y que se le retribuya con el jornal necesario para que pueda atenderlo. Estamos convencidos que de momento esto originaría una verdadera revolución de precios, pero después podríamos hablar con toda propiedad de la renta nacional. Entonces el trabajador y con este nombre quiero comprender a todos los españoles, podría distribuir, administrar su hacienda y valoraría el esfuerzo que realiza la colectividad. Vería cómo sería más práctico para todos aumentar la productividad con la rebaja de precios consiguiente, ya que entonces actuaría la competencia con toda su intensidad; que estos aumentos de jornales que forzosamente de una manera manifiesta o bien vergonzante fuerzan los precios, serían sustituidos por un abaratamiento general y que los márgenes de beneficio los impondría el libre juego de las fuerzas del comercio, contando con la meritísima labor de todos estos esforzados guerreros que pelean en las avanzadillas de los mercados. El régimen paternalista que se adopta induce a una inhibición de responsabilidad, sabiendo que de un plumazo puede compensarse la falta de preocupación del productor. Entonces se vería la dura tarea, lo difícil que resulta administrar y el triunfar de la buena administración. El Estado por su parte y, cuantos querría un Estado como el nuestro, se preocuparía de lo que no puede hacer el particular, los servicios públicos comunes a la nación, pero no arbitrar fondos para ser consumidos sin pena ni gloria. Entonces, os aseguro señores, que nuestras reservas harían que los que hoy creen que somos incapaces de gobernarnos, nos reconocieran este prestigio que han pretendido no conocer dándonos lecciones de buena administración. España tiene dirigentes, economistas y técnicos de todas clases, suficientemente preparados para encauzar su economía, no de ahora sino de siempre.

El ingreso en España en diferentes organismos de la Comunidad Europea, ha hecho que los representantes de los gobiernos alternaran con los españoles y a su vez han mantenido contacto con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. El gobierno español solicitó de ese Banco una Misión investigadora sobre la situación económica de España. Ignoramos el por qué, aunque lo suponemos. Y según la Misión, el infor-

me debe ayudar a la Administración española en la preparación de un plan de desarrollo económico a largo plazo para la expansión y modernización de la economía española elevando el nivel de vida del pueblo español y manteniendo su estabilidad financiera.

El informe de la Misión es altamente aleccionador y prácticamente viene a confirmar el criterio sustentado por los economistas españoles. Pero para que la reconstrucción nacional, en todos sus sectores, pueda realizar esa renovación necesaria, este pasar de una era intervencionista a otra de mayor libertad, se hace preciso que no actúe la ley pendular. Es necesario una serenidad de actuación y dejar que los elementos vivientes al sentirse protegidos inicien la natural recuperación y encuentren los medios para su ulterior desarrollo. Hay que abrir conscientemente la mano de los créditos y orientarlos hacia aquellos elementos que puedan generosamente rentar. Hemos podido comprobar en la letra con satisfacción, que las sucesivas disposiciones estatales, tienden a valorar las opiniones de los organismos representativos del sector privado pero todavía no dan la suficiente beligerancia a los capitanes de la industria y del comercio quienes son, en definitiva, los que han de transformar la economía nacional.

VII. Serenidad

Una mirada retrospectiva hacia el pasado y nos dirá que a pesar de las perturbaciones de todo orden que sufrió nuestra Patria durante tantos años, no impidieron que se pusiera al nivel de las demás naciones.

En estos momentos en que se quiere dar una ordenación total a nuestra economía, es cuando creemos que debemos insistir y pedir una gran serenidad. Ha sido emitido un informe, es verdad, y este informe parece estar destinado a orientar el cambio de nuestra estructura económica. Y lo está realizando; pero tengamos presente que la economía es un elemento vivo y como tal, sujeto a las influencias y a las necesidades de sus células constitutivas. Y sobre todo, no nos dejemos atraer por las cantos de sirena que van sonando a nuestro alrededor. No hagamos jamás coro a lo que no estemos seguros que es para nosotros de una gran utilidad. El ambiente internacional hoy se presta a ello; pero no olvidemos que nosotros, nuestro poder económico, nuestra organización, nuestros sistemas no han variado de un mes a esta parte. Y si hace poco tiempo nos trataban tan desconsideradamente, estos cambios bruscos llamémoslos de política y quizás nunca

estarán bien aplicados como ahora, no los hacen por nosotros, no; los hacen por ellos, por su conveniencia. Ahora cuando más se nos puede cotejar insistimos que debemos más que nunca reforzar nuestra economía; no ser aislacionistas, no; pero sí europeístas por derecho propio, no por gracia de los demás; porque valgamos, porque tengamos unos mercados amplios que jamás puedan depender de la voluntad de otros, que como hemos contemplado, pueden paralizarse en un momento determinado, como un día — que quizás no hemos olvidado — por la propuesta de una sola nación, pues habían transcurrido muchos años después de la terminación de la guerra civil, nos cerraron las fronteras, nos retiraron sus embajadores, pusieron a prueba nuestra resistencia económica, porque señores, éramos un peligro para la paz.

¿Qué hubiera pasado entonces si hubiéramos dependido totalmente de la voluntad de un grupo — que todavía hoy — por uno de sus conspicuos representantes decía, que no ingresaríamos en él, porque los parlamentarios del grupo votarían en contra? Ahora más que nunca, en apretado haz, marchemos hacia nuestra renovación económica, europea, mundial, lo que nos interese; pero en estos momentos como en toda nuestra actuación, no olvidemos la palabra mágica, la que ha de presidir siempre nuestros actos y no nos cansaremos jamás de repetirlo, tanto en los días de gran euforia como cuando nos hagan libar las hieles de la adversidad: Serenidad, serenidad, señores, serenidad.

CURSO 1960-1961

MEMORIA correspondiente al curso de 1959-1960, leída por el Secretario, Ilmo. Sr. Don Joaquín Moscardó García, en la solemne Sesión Inaugural del Curso de 1960-61, celebrada el 13 de noviembre de 1960.

Excelentísimo Señor Ministro:
Dignísimas Autoridades:
Ilustrísimos Señores Académicos:
Señoras, Señores:

En esta sede de nuestra Institución y en este mismo salón de actos del Fomento del Trabajo Nacional, tuvo lugar la misma el día 10 de enero del corriente año, la Solemne Sesión Inaugural, que por circunstancias diversas no pudo celebrarse antes de finalizar el anterior.

Presidió el acto el Excmo. Sr. Ministro del Ejército, don Antonio Barroso y Sánchez-Guerra, al que acompañaban el Excmo. Sr. Presidente de la Academia, don Ricardo Piqué Batlle, y altas personalidades militares, civiles, eclesiásticas, del foro, de la economía, así como diplomáticas y del comercio y de la industria.

Abierto el acto por el Sr. Ministro, el Secretario de la Academia, que tiene el honor de dirigirles la palabra en estos momentos, leyó la Memoria del curso anterior, en la que historió la labor realizada por esta docta corporación a lo largo del año académico de 1958-1959.

Seguidamente el Presidente Perpetuo, Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, pronunció el discurso inaugural, en el que se refirió a la honda actividad económica que vive el mundo en nuestros días, señalando la evolución experimentada por las ideas político-económicas en el transcurso de los últimos años. Glosó después la evolución de los organismos supranacionales, creados a partir del año 1948, y el esfuerzo realizado por los países de Europa para conseguir la estabilidad y el progreso imprescindibles para una adecuada integración supranacional.

Finalmente el Sr. Piqué Batlle se refirió a la integración de España en la O.E.C.E. y al Plan de Estabilización promulgado por el Gobierno, hechos que calificó de enorme trascendencia histórica para nuestra economía.

Fue largamente aplaudido.

Recepción del académico de número electo, Ilmo. Sr. don José M.ª Sainz de Vicuña

Después del discurso del Presidente de la Corporación, hizo su entrada en el salón el recipiendario, don José M.ª Sainz de Vicuña y García-Prieto, acompañado por los Académicos introductores, Ilmos. Sres. don Rafael Gay de Montellá y don Roberto García Cairó. Puesto el público en pie, el Presidente, Sr. Piqué Batlle, tomó la promesa al electo, que pasó acto seguido a los estrados, donde le fue impuesta la medalla académica por el propio Presidente de la Academia, haciéndole entrega del correspondiente título el Ministro Excmo. Sr. don Antonio Barroso y Sánchez-Guerra.

Concedida la palabra al nuevo Académico, éste pronunció su discurso de ingreso, que versó sobre *Mejoras sustantivas en el Impuesto de Derechos Reales,* contestándole en nombre de la Corporación el Académico numerario, Ilmo. Sr. don José Fernández y Fernández, quien después de destacar la personalidad del nuevo académico, pasó a glosar elogiosamente el contenido de su discurso de ingreso, terminando con una exposición del novísimo procedimiento inspectivo creado por la ley y que supone — añadió — un gran avance técnico en la materia.

Ambos oradores fueron muy aplaudidos y felicitados.

Seguidamente, el Excmo. Sr. Ministro declaró abierto el curso de 1959-1960.

XV° ciclo de conferencias

Como todos los cursos académicos, se organizó en el que comentamos, el tradiconal ciclo de conferencias de orientación y divulgación para el comercio, la industria y la banca.

Inició el curso el Académico Ilmo. Sr. don Antonio Goxens Duch, el día 14 de enero del corriente año, con el tema "Análisis y pronóstico de la coyuntura empresarial".

"Lo social y lo económico en la empresa agrícola", fue la tesis esco-

gida por el Ilmo. Sr. don Ricardo Torres Sánchez, Académico, la cual pronunció el día 21 de enero.

El día 28 del propio mes, el Académico Ilmo. Sr. don Francisco Fornés Rubió, nos habló de "La seguridad social en la actual coyuntura económica".

El tema elegido por el también Académico, Ilmo. Sr. don Jaime Vicens Carrió fue "¿Por qué quiebran las empresas?", conferencia que pronunció el día 4 de febrero, cerrándose con la misma el XV° ciclo.

Todos los oradores, en sus respectivas y doctas disertaciones, fueron al final de cada acto, largamente aplaudidos y calurosamente felicitados.

Sesión administrativa

El día 22 de octubre de 1959, se celebró la reglamentaria sesión administrativa, en la cual se aprobaron las cuentas del curso anterior y fue discutido y finalmente aprobado el presupuesto del curso académico que se reseña. Igualmente en dicha sesión se aprobó el programa de los actos a realizar durante el curso.

Temas tratados y discutidos durante el curso académico

La Sección 1.ª, trabajó en los temas sobre la "Inflación", uno, y otro sobre la "Productividad Comercial". Se espera que en el curso que hoy inauguramos puedan presentar las conclusiones pertinentes, referentes a dichos temas.

La Sección 2.ª, dedicó todo el curso al estudio de "El interés del capital en el precio de coste". Este trabajo lo tiene prácticamente terminado la sección, confiando poder someterlo a la aprobación de uno de los primeros Plenos de la Academia.

La Sección 3.ª, inició el estudio de los temas "Influencia de los jornales en los costos" y "Los seguros sociales", que seguirá en el actual.

En la Sección 4.ª, fueron dos los temas cuyo estudio se impuso. El primero se refiere a "Acciones con interés fijo" y el segundo a "Usufructo de empresas mercantiles individuales". Fue ampliamente estudiado el primero; pero como en el trabajo deben figurar determinadas citas y datos complementarios, se espera poder presentar las conclusiones a principios del curso que hoy empieza.

Movimiento de altas y baja. Nuevos ingresos

Académico correspondiente. — En la sesión del Pleno Académico del día 22 de junio de 1960, fue elegido, previo los trámites reglamentarios, don José M.ª Fernández Pirla, para Madrid.

Afortunadamente, no hay que registrar durante el curso, baja alguna por ningún concepto.

Renovación cargos Junta de Gobierno

En la sesión administrativa del Pleno Académico celebrada el día 10 de diciembre de 1959, fueron reelegidos los cargos de Secretario, Censor y Tesorero, correspondientes a los Sres. Moscardó García, Compte Pedrals y Blanco Trías.

Actos públicos a los cuales ha sido invitada la Academia y ha enviado representación

Actos públicos de la Universidad de Barcelona y conferencias organizadas por la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales, aperturas de curso y recepciones de la Real Academia de Ciencias y Artes de Barcelona, Real Academia de Medicina y Real Academia de Farmacia.

También se asistió a diversos actos organizados por la Sociedad Económica de Amigos del País, el Instituto de Economía de la Empresa y el Ilustre Colegio Oficial de Titulares Mercantiles de Barcelona.

Actos religiosos. — La Academia asistió a la tradicional y solemne Procesión de Corpus Christi, celebrada en nuestra ciudad el día 16 de junio.

Sesiones solemnes de recepción de nuevos Académicos. Numerarios

El día 21 de abril y en este mismo salón de actos, tuvo lugar la recepción académica del electo Ilmo. Sr. don Cristóbal Massó Escofet.

Después de la toma de promesa por el Presidente de la Corporación, el Dr. Massó Escofet pasó al estrado acompañado de los Sres. introductores, donde le fue impuesta la medalla académica y entregado el título correspondiente por el Presidente, pasando luego a ocupar la tribuna pública

para pronunciar su discurso de ingreso que versó sobre el tema *Inflación y Moneda.*

Le contestó en nombre de la Corporación el Académico numerario, Ilmo. Sr. don Rafael Gay de Montella, quien hizo resaltar los altos méritos del Dr. Massó, en su larga historia de Profesor de Economía, publicista, etc.

Ambos oradores fueron muy aplaudidos y felicitados.

Correspondientes. — El día 5 de mayo, fue recibido el Ilmo. Sr. don Germán Bernácer Tormo, como correspondiente para Madrid.

Leídos los pormenores del Acta relativa a su elección por el Secretario que suscribe, el Presidente expuso los méritos por los cuales la Academia eligió al Sr. Bernácer, quien hizo seguidamente su entrada en el salón, acompañado de los introductores, Académicos Sres. Sainz de Vicuña y Massó Escofet. Tomada la promesa al recipiendario, éste pasó a estrados, donde le fue entregado el título correspondiente e impuesta la Medalla académica, iniciando a continuación su discurso de ingreso sobre "Libertad frente a intervención". Fue muy aplaudido y felicitado.

Por último el día 19 de mayo, fue recibido el correspondiente electo para Bilbao, Ilmo. Sr. Dr. don José L. de Urquijo y de la Puente. Después de leer el Secretario el Acta correspondiente, fue introducido en el salón de actos el Sr. Urquijo, acompañado por los Académicos, Sres. Massó Escofet y Sainz de Vicuña, tomándole la promesa y haciéndole entrega del título e imposición de la Medalla académica, el Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, Presidente de la Corporación.

Seguidamente, el Sr. Urquijo y de la Puente, pronunció su discurso de ingreso, que versó sobre el tema "Hacia una mejor estructura de la empresa española". Nutridos y prolongados aplausos subrayaron el documentado discurso del Sr. Urquijo, que fue felicitado por su interesante disertación.

Sesión de clausura de curso

Tuvo lugar el día 22 de junio, en la que entre otros asuntos tratados, el Presidente de la Corporación, Sr. Piqué Batlle, hizo un resumen de la actividad del curso, alentando a los reunidos a continuar en la labor emprendida, declarando acto seguido clausurado el Curso de 1959-1960.

Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1960-1961

El Excmo. Sr. Dr. Don Félix Escalas Chamení en el acto de su recepción

A) Discursos

EL TORBELLINO ECONÓMICO UNIVERSAL

Discurso de ingreso del Académico numerario, electo,
Excmo. Sr. Dr. Don Félix Escalas Chamení

leído en el acto de su recepción, 13 de noviembre de 1960, y Discurso de contestación, por el Académico numerario,

Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar,
Marqués de Castell-Florite

Bajo la presidencia del Capitán General de la IV Región, Excmo. Sr. don Pablo Martín Alonso, al que acompañaban, además del presidente perpetuo de la Academia, Excmo. Sr. don Ricardo Piqué Batlle, el Rector Magnífico de la Universidad de Barcelona, Excmo. Sr. don Antonio Torroja y Miret, el Excmo. Sr. Presidente de la Diputación Provincial, Marqués de Castell-Florite, el Gobernador Militar, Excmo. Sr. Duque de la Victoria, Teniente de Alcalde de Barcelona, Ilmo. Sr. don Marcelino Coll y Ortega, Vicepresidente primero de la Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Barcelona, Ilmo. Sr. don Francisco de P. Gambús Rusca, Delegado de Comercio, Ilmo. Sr. don José Romero Valenzuela, de Trabajo, Ilmo. Sr. don Vicente Toro Ortí y otras personalidades y representaciones, tuvo lugar, el 13 de noviembre de 1960, la Solemne recepción del Académico Numerario, electo, Excmo. Sr. Dr. don Félix Escalas Chamení. Actuaron de introductores, los Académicos numerarios Ilmos. señores don Cristóbal Massó Escofet y don José María Sainz de Vicuña y García-Prieto.

El nuevo académico inició su discurso de ingreso con las siguientes palabras: "La inesperada noticia de que la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras estaba dispuesta a admitirme en su seno, dispen-

sándome un honor que nunca agradeceré bastante, me produjo viva satisfacción, por significar una promesa de gratas compañías y no ciertamente para envanecerme con la preciada distinción, pues bien sé que no se funda en méritos propios, sino en la bondad y generosidad ajenas".

Inició a continuación el desarrollo del tema de su discurso, intitulado "El torbellino económico universal", en el que pasó revista histórica a la evolución de las ciencias económicas, señalando sus hitos más importantes y su posición actual.

Le contestó en nombre de la Academia, el numerario Excmo. Sr. Marqués de Castell-Florite, quien después de estudiar la personalidad del recipiendario, glosó ampliamente sus distintos aspectos.

(El texto completo del discurso, así como el de la contestación, ha sido editado en folleto aparte, por Publicaciones de la "Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras", Barcelona, 1960.)

Presentación del Académico correspondiente, electo, EXCMO. SR. DON JOSÉ ROS JIMENO, *por el Presidente perpetuo de la Corporación*

Excmo. Sr. Ministro y Presidente de Honor de esta Real Corporación:

Excelentísimos e Ilustrísimos Señores:

Ilustrísimos Señores Académicos:

Señoras y Señores:

La recepción de un nuevo Académico siempre constituye para una Corporación como la nuestra un vivo motivo de satisfacción. Satisfacción, porque al conceder el honor al recipiendario, recibe la Academia, en cambio, todo el prestigio intelectual de su nuevo miembro, prestigio que viene a enriquecer el del acervo corporativo, y, en definitiva, el de la Patria.

Hoy vamos a recibir a un correspondiente: el Excmo. Sr. don José Ros Jimeno (destacadísima personalidad en el campo de la Estadística, una de las Ciencias de nuestro instituto) y del que conviene, para general conocimiento, glosar, aunque sea brevemente, su biografía a fin de justificar, si cabe, pero sin lugar a dudas, el acierto de su elección.

Solemne Sesión de Recepción del Académico Correspondiente Excmo. Sr. Don José Ros Jimeno

Profesionalmente ostenta los títulos de Profesor Mercantil y Actuario de Seguros, conseguidos después de una carrera brillantísima. En 1919 ingresaba en el Cuerpo Auxiliar y en 1921 en el Cuerpo Facultativo de Estadística, pasando en 1939 a ocupar el cargo de Jefe del Laboratorio de la Dirección General de Estadística; y, al crearse en 1945 el Instituto Nacional de Estadística, fue designado Jefe del Servicio de Estudios del mismo y Secretario General del Consejo Superior de Estadística, siendo nombrado en 1957 Subdirector General del Instituto, cargo que ostenta en la actualidad con singular competencia.

En 1944 fue nombrado Colaborador del Consejo de Economía Nacional y, más tarde, desde 1958, figura como Consejero de aquel Alto Organismo Consultivo presidido por nuestro entrañable compañero el Excelentísimo Sr. don Pedro Gual Villalbí, que preside hoy, con nuestra gratitud, este solemne acto.

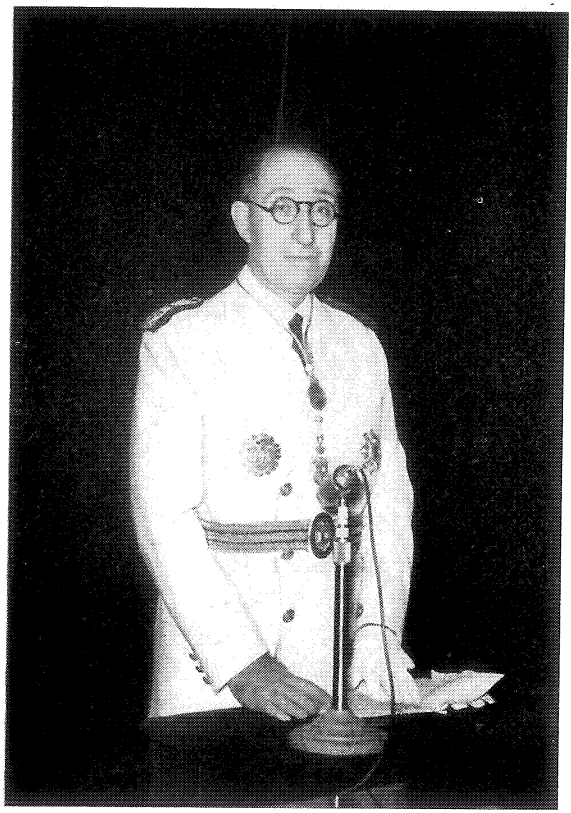
Pertenece el Sr. Ros Jimeno a distintas Asociaciones, tanto nacionales como extranjeras, entre las que destacamos: el Instituto Oficial de Actuarios Españoles, la Asociación Española de Sociología, Instituto Internacional de Estadística (La Haya), Unión Internacional para el Estudio Científico de los Problemas de la Población y Centro de Estudios de Población (ambas con sede en París), Asociación Internacional para el estudio de la Renta y la Riqueza (Londres) e Instituto Internacional de Sociología (Nuremberg).

Son innumerables los trabajos publicados por nuestro recipiendario: Sobre Economía, destacan: *Valor económico del hombre, Humanización de la Riqueza, La teoría de Manoïlesco sobre el comercio exterior, La renta nacional de España, La renta agrícola nacional y su distribución,* etcétera.

Sobre Estadística, señalamos: *El concepto de Estadística, Medidas de variación, oscilación y permanencia, Organización estadística, El sentido estadístico, La mentalidad estadística* y otros, habiendo traducido además la obra de Yule y Kendall intitulada "Introducción a la Estadística Matemática".

Sobre Demografía, *La natalidad y el futuro desarrollo de la población de España, El decrecimiento de la natalidad y sus causas, Tablas de mortalidad de la población española, Las clases sociales en España, Mortalidad y esperanza de vida,* etc., etc., y, además la versión española del *Diccionario demográfico plurilingüe,* publicado por las Naciones Unidas.

Mucho podríamos extendernos todavía glosando la personalidad y la obra de nuestro recipiendario, pero creemos que lo dicho es más que suficiente, como así lo estimó la Academia al elegirle en la forma que oficialmente acaba de exponer el Ilmo. Sr. Secretario, por lo que ruego al Excelentísimo Sr. Ministro se digne autorizar la entrada en el Salón del Excmo. señor don José Ros Jimeno, a fin de imponerle las insignias de su cargo.



El Excmo. Sr. Don José Ros Jimeno en el acto de su recepción

HORIZONTES DE LA CONTABILIDAD SOCIAL

Discurso de ingreso del Académico correspondiente, electo,

EXCMO. SR. DON JOSÉ ROS JIMENO

leído en el acto de su recepción, 27 abril 1961

Excmo. Sr. Presidente:

Excmos. e Iltmos. Sres:

Señoras y señores:

Antes de comenzar a desarrollar el tema de mi discurso, quiero dedicar unas palabras de profunda gratitud a los señores Académicos por el honor que me han dispensado al elegirme Miembro de esta Real Corporación.

Creo sinceramente que esta honrosa distinción de que he sido objeto puede significar a lo sumo un premio a mi constante dedicación a una de las ramas de la ciencia económica, no una esperanza en mis aportaciones a la Academia. Aspiro, sin embargo, a poder contribuir con mi grano de arena a la obra que la Academia está llamada a realizar en esta época de grandes problemas económicos, de cuya acertada solución depende en gran parte la elevación general del nivel de vida, que a todos preocupa bajo el doble aspecto espiritual y material.

MOTIVO Y SIGNIFICACIÓN DEL TEMA. — Eran los días, ya lejanos, en que comenzó la primera guerra mundial cuando yo leía un pequeño libro, titulado "Nociones de Economía Social" (1), que había de iniciarme en el estudio de las leyes naturales que rigen la producción, distribución y consumo de la riqueza. No llegué entonces, joven estudiante aún, a tener una visión clara del complejo económico; mas comprendí ya el sentido profundo de lo social en las economías nacionales, sin merma de la alta

(1) GUITART, ERNESTO, S. J.: *Nociones de Economía Social,* Barcelona, 1910.

consideración debida a la persona humana en todos los aspectos. Unos años después, procuré conocer los principios de la Economía Matemática (2), (3) y las orientaciones de la Economía del Bienestar (4), dedicando especial atención a las posibles aplicaciones de la Estadística a la investigación económica. Y desde que se creó, hace ahora quince años, la Comisión para el estudio de la renta nacional de España, he participado en sus trabajos y he seguido pensando en las cuestiones teóricas y prácticas relacionadas con la medición de esta magnitud macroeconómica, principal elemento de la contabilidad social.

Por otra parte, el desarrollo que han alcanzado los trabajos de la renta y de la contabilidad nacional, con ser tan importante, resulta, como veremos, todavía insuficiente para poder estudiar en sus diversos aspectos la riqueza de las naciones. Tal es el motivo por el que, en las circunstancias personales expuestas, elegí como tema de este discurso la Contabilidad Social, sobre cuyo significado debo dar una breve explicación preliminar.

El nombre de Contabilidad Social no corresponde al de *Social Accounting,* que parece ser empleó por vez primera Hicks en su libro sobre "Estructura de la Economía" (5), publicado en 1942. *Social Accounting* — decía el ilustre profesor de Oxford — no es más que la contabilidad de toda la nación. Aquí, sin embargo, "contabilidad social" significa contabilidad de la sociedad en cualquiera de sus formas, desde el pequeño municipio hasta la unión de naciones, continental o mundial. La contabilidad nacional es, pues, una de las formas de contabilidad social, la más extendida, pero no la única que merece ser estudiada si queremos conocer lo mismo las economías locales y regionales — en sus diversos alcances — que las de ámbito nacional. Sin entrar a discutir la afirmación de Hicks, de que la Contabilidad Nacional es probalemente el mejor medio de comenzar el estudio de la Economía, parece necesario reconocer los grandes servicios prestados por esta técnica moderna y contemplar con vivo interés las amplias perspectivas que ofrece en nuestros días la Contabilidad Social.

Ahora bien, la contabilidad nacional ha tenido desde su origen, por

(2) AMOROSO, LUIGI: *Lezioni di Economia Matematica,* Bologna, 1921.

(3) BOWLEY, A. L.: *The Mathematical Groundwork of Economics,* Oxford, 1924.

(4) PIGOU, A. C.: *The Economics of Welfare,* London, 1929.

(5) HICKS, J. R.: *The Social Framework, An Introduction to Economics,* Oxford, 1942.

finalidad principal, el estudio de la renta, por lo que, en el examen de un sistema de contabilidad social, debe figurar en primer término la renta nacional. El célebre memorándum de Stone (6), publicado en 1947 por las Naciones Unidas en la serie de Estudios e Informes sobre Métodos estadísticos, es en esencia un estudio de la renta nacional desde el punto de vista de la contabilidad social. El folleto dedicado por Ruggles (7) a la contabilidad nacional se titula precisamente: "Contabilidad de la Renta Nacional y su relación con la Política económica". En su libro sobre Contabilidad Nacional, Ohlsson (8) hace notar, al comienzo del capítulo primero, que las estadísticas de renta nacional han sido el punto de partida de la moderna contabilidad nacional, pudiendo fácilmente transformarse en simples cuentas corrientes nacionales.

Hechas estas consideraciones previas, nos proponemos examinar primero las cuestiones relacionadas con la renta nacional, exponiendo su evolución histórica y los problemas metodológicos que las investigaciones respectivas plantean; estudiar después las posibilidades de extender los cálculos de la renta a las economías de tipo local y regional; hablar luego de la conveniencia de impulsar las estimaciones de la riqueza social, indispensables en un sistema completo de contabilidad; y poner, finalmente, de relieve la tendencia a un nuevo sistema de cuentas nacionales y la necesidad de ampliar la investigación estadística para mejorar las estimaciones del patrimonio y de la renta, el gasto y el ahorro en toda comunidad social.

LA RENTA NACIONAL. — Decía Gini, en el preámbulo de un artículo titulado "Viejos y nuevos problemas sobre la renta y la riqueza nacional" (9), que el método ideal en toda investigación científica parte de la definición estricta de los términos empleados al hacerla, pero que en la realidad se suele proceder de otra manera. Las definiciones dadas en un principio no son generalmente rigurosas, sino más bien vagas, pero sufi-

(6) STONE, RICHARD: *Definition and Measurement of the National Income and Related Totals,* Studies and Reports on Statistical Methods, n.º 7, United Nations, Geneva, 1947.

(7) RUGGLES, RICHARD: *National Income Accounting and Its Relation to Economic Policy,* Economic Cooperation Administration, París, 1949.

(8) OHLSSON, INGVAR: *On National Accounting,* Stockholm, 1953.

(9) GINI, CORRADO: *Old and new problems about national income and national wealth,* Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Rome, 1951-1952.

cientes para fines prácticos; después, cuando las investigaciones se multiplican y se comparan en el espacio y el tiempo los resultados, se observa en ellos una falta de comparabilidad que induce a revisar y precisar las antiguas definiciones, y surgen problemas teóricos cuya solución exige a veces la fijación de nuevos conceptos. Este es el camino recorrido también en las investigaciones de la renta y la riqueza nacional, en el que cabe distinguir una etapa empírica, que dio paso a otra, llamada crítica, y finalmente una etapa lógica, en la que nos hallamos en nuestros días.

No quiere esto decir que tal proceso haya sido uniforme y completo, sino que las investigaciones científicas, y entre ellas las económicas, suelen pasar por esas grandes etapas en su evolución histórica.

Descendiendo de lo abstracto a lo concreto, vamos a exponer, siguiendo a Studenski (10), el desarrollo de los conceptos y estimaciones de la renta nacional en los principales países. De los diversos conceptos de la producción y de la renta aparecidos en los tres últimos siglos, sólo tres han sobrevivido: el concepto de producción amplio, que comprende los bienes y servicios; el concepto restringido de producción material, que incluye solamente los bienes materiales; y el concepto restringido de producción para el mercado, que abarca los bienes y servicios, pero sólo aquellos que han sido producidos con ese fin. Afirma el citado ex profesor de la Universidad de Nueva York que, en contra de lo que a veces se ha dicho, el concepto de producción amplio precedió al concepto de producción material, puesto que los fundadores de la moderna Economía política del siglo XVII, Petty, de Inglaterra, y Boisguillebert, de Francia, concibieron la producción y la renta nacional pensando en los bienes y servicios. El concepto posterior restringido de producción material, de Adam Smith, consiguió apartar temporalmente el concepto amplio, dejando a algunos historiadores la impresión de haber sido aquél el primero. El tercer concepto referido, el de producción para el mercado, es relativamente reciente y menos importante.

El mercantilismo, que nació en el siglo XVI y tuvo un concepto claro, pero erróneo de la riqueza, no dio definición alguna de la renta nacional; mas, con su idea unitaria de la economía, preparó el terreno para una definición de la renta nacional.

(10) STUDENSKI, PAUL: *The Income of Nations,* New York University Press, 1958.

Al parecer, fue Guillermo Petty (1623-1687) el primero que dio un concepto de renta nacional, según el que "la renta del pueblo es la suma del valor anual del trabajo de los individuos y del producto del capital o riqueza de la nación". También definió la renta nacional como "la suma del gasto del pueblo y del remanente después de cubierto aquél", añadiendo que "donde un pueblo prospera, la renta es mayor que el gasto". Si Petty fue el primero en definir la renta nacional, Gregorio King (1648-1712), más estadístico que economista, fue el primero en calcularla. Consideró no sólo la renta y el gasto, sino también "el incremento anual de la riqueza de la nación"; y calculó la renta, el gasto y el ahorro por cabeza para cada clase social y económica de Inglaterra, obteniendo por suma la renta total. También se ocupó en calcular la distribución de la renta, y formó un balance nacional, anticipándose en cierto modo a las cuentas nacionales de nuestros días. En opinión de Studenski, los conceptos, cálculos y análisis de la renta nacional de King, pueden parangonarse, bajo diversos aspectos, con los del siglo XX.

Boisguillebert (1646-1714) y Vauban (1633-1707) hicieron para Francia lo que Petty y King para Inglaterra: llevaron a cabo, con ideas claras y bien definidas, las primeras estimaciones de la renta nacional, destacando el primero por sus aportaciones teóricas y el segundo por su contribución estadística. Boisguillebert estableció la distinción entre renta nacional y renta del estado, considerando ésta como derivada de aquélla; y definió la producción, la renta y la riqueza nacional en los términos más amplios. Afirmó que el "consumo y la renta son una misma cosa"; que "el consumo es la base de la riqueza", por cuanto "todas las riquezas del mundo, ya pertenezcan al soberano o a sus súbditos, no son útiles si no se consumen", y que "el incremento de la renta nacional es proporcional al aumento del consumo". Con estos principios básicos, enunció también la idea de que el sistema económico debe considerarse en su unidad y en la interdependencia de sus elementos integrantes, lo cual revela un concepto general de la economía que perdura dos siglos después. El único error, quizá, en que incurrió Boisguillebert, fue no dar la debida importancia al ahorro y a la formación de capital en el engrandecimiento de las naciones.

Los fisiócratas tuvieron, en el siglo XVIII, un concepto más estrecho de la renta nacional, considerándola sólo como un conjunto de bienes consumibles. Tampoco vieron ninguna otra ocupación productiva más que la agricultura, pero concibieron la idea del "producto neto" representado por

la aportación de la naturaleza. La contribución más importante de los fisiócratas al concepto de renta nacional fue la que Francisco Quesnay (1694-1774) hizo con su "Tabla económica", poniendo de manifiesto las corrientes de la renta nacional en el sistema económico.

En aquellos tiempos, y con independencia de las ideas económicas imperantes en Inglaterra y Francia, apareció en Italia un grupo de brillantes economistas: Galiani, Verri y Palmieri, que, frente a la concepción materialista de Adam Smith, siguieron el concepto de producción amplio, establecido por los filósofos de la antigüedad y de la edad media y precisado por Petty y Boisguillebert en la forma expuesta. Fernando Galiani (1728-1787) opuso a la teoría fisiocrática sus ideas sobre la naturaleza de la producción y procuró demostrar que la industria, lejos de ser una "ocupación estéril" — como sostenía Quesnay —, era realmente más productiva que la agricultura. Pedro Verri (1728-1797) cultivó un campo económico más ancho, ocupándose no sólo en definir la producción, sino también en estudiar las fuentes de la prosperidad económica. Comparando la situación del artesano con la del campesino, afirmaba que éste "pocas veces termina su vida más rico que la comienza"; y sostenía que toda la riqueza tiene su origen en el trabajo, sin que la produción sea creación, sino transformación de la materia. José Palmieri (1721-1794) puede considerarse como un precursor de la economía del bienestar del siglo XX y defendió, como sus compatriotas, la libertad de empresa, ciñéndose, como todos ellos, a los conceptos teóricos, sin hacer ninguna investigación estadística.

La relevante posición de Adam Smith (1723-1790) en la historia general de las doctrinas económicas, no corresponde a su estrecha visión de la renta nacional. Poderosamente influido por las ideas fisiocráticas, hubo de afirmar expresamente, en su famoso libro sobre "La Riqueza de las Naciones", que "la teoría fisiocrática, con todos sus defectos, es quizá la mayor aproximación a la verdad". Modificó, sin embargo, la distinción entre lo productivo y lo improductivo, incluyendo en aquel concepto todo trabajo aplicado a la producción de bienes materiales, porque la industria, el comercio y los transportes no son ocupaciones "estériles", sino que pueden producir, como la agricultura, una renta neta, en forma de provecho. Amplió, pues, el concepto fisiocrático de la producción, pero siguió considerando como improductivo el trabajo del personal civil y militar del estado, las profesiones liberales y domésticas, así como los demás servicios personales y los servicios de vivienda. Para Adam Smith, los salarios y

otras formas de renta producida en la prestación de servicios no forman parte de la "renta neta", sino que "representan solamente un gasto por parte del trabajo productivo"; el trabajo realizado en la prestación de servicios "tiene su valor y merece una recompensa", pero "representa el consumo, no la produción de riqueza". Este concepto restringido de producción material, que excluye una gran parte de actividades útiles para satisfacer las necesidades humanas, contribuyó poderosamente a que las ideas de Petty y Boisguillebert sobre este punto, quedaran olvidadas durante un siglo. Por otra parte, al considerar la riqueza casi exclusivamente en su aspecto estático, Adam Smith descuidó desafortunadamente el estudio de la renta nacional.

Las numerosas críticas dirigidas por economistas de distintos países contra el concepto de producción material sostenido por Adam Smith, produjeron una corriente de ideas favorable a la reaparición del concepto amplio de producción económica, que Alfredo Marshall (1842-1924) defendió principalmente en su libro sobre "Economía Industrial", publicado en 1879. Marshall llamó también la atención sobre la importancia que tiene la distinción entre renta nacional bruta y neta, y sobre la necesidad de evitar el doble cómputo. Hace falta hablar de "renta neta" — decía en su obra "Principios de Economía" — para tener en cuenta el empleo de materias primas y productos semielaborados, así como el desgaste y deterioro de las instalaciones usadas en la producción: todas estas mermas deben, sin duda alguna, deducirse del producto bruto para obtener la verdadera renta o renta neta; debiendo, por el contrario, añadirse la renta procedente de inversiones extranjeras. Con la única excepción notable representada por el economista húngaro Federico Fellner, que siguió aplicando en pleno siglo XX, a las estimaciones de la renta, el concepto restringido de producción material, el criterio de Adam Smith fue abandonado por completo.

Hubo, sin embargo, en las obras de Carlos Marx (1818-1883), una nueva versión de este concepto. El fundador del socialismo moderno defendió el punto de vista de Adam Smith, propugnando la distinción entre trabajo productivo e improductivo, mas negó que tal distinción tuviera nada que ver con la forma, material o inmaterial, de los productos. Aceptó la afirmación de Smith de que sólo es "productivo" el trabajo que rinde beneficios y capital al empresario, pero le censuró por no haber sacado de esta definición todas las posibles consecuencias. Reconoció que los servicios pueden producir beneficios y capital al empresario y ser, por tanto,

considerados como "trabajo productivo", pero no asoció este último concepto más que a la producción de bienes materiales por la mayor facilidad que éstos ofrecen para desarrollar su tesis de materialización de la plusvalía. Marx superó a Smith en la distinción entre producto nacional bruto y neto, considerando éste como "valor nuevo producido" o valor añadido, y aquél, como suma del producto neto y del capital repuesto.

Para cerrar esta breve exposición de las ideas que, en torno a la renta nacional, se han sucedido en los tres últimos siglos, debemos citar la relevante figura de J. M. Keynes (1883-1946) y su nueva concepción de la Economía, que tan discutida ha sido desde distintos puntos de vista. Entre los factores "estratégicos" de los que la renta depende, señala Keynes en primer término el consumo y la inversión, que, cuando la inversión equivale al ahorro, integran precisamente la renta. Los "modelos" que los partidarios de Keynes han ideado para hacer previsiones u orientar la política económica constituyen representaciones "macroeconómicas" en las que la renta nacional figura generalmente en primer plano.

Las definiciones y conceptos mencionados dieron lugar a estimaciones más o menos precisas de la renta nacional. Las dos primeras fueron preparadas por Petty en 1665 y 1676 y contenían, no sólo datos de Inglaterra, sino también de Francia y Holanda, lo cual permitió obtener interesantes conclusiones sobre las condiciones económicas de estos tres países. En 1696 llevó a cabo King una nueva estimación de la renta nacional de Inglaterra, basada en datos más copiosos que los utilizados por Petty, habiendo logrado formar series anuales con fines de previsión y contrastar las cifras de renta desde los puntos de vista de la producción, la distribución y el consumo.

Las estimaciones de la renta nacional de Francia en el siglo XVII van unidas a los nombres de Boisguillebert y Vauban, antes mencionados; y, aunque representaron una labor muy meritoria, no alcanzaron el grado de perfección que lograron las estimaciones realizadas en Inglaterra. Sin embargo, la invención de la "Tabla Económica" de Quesnay, publicada en 1760, fue un gran acontecimiento en la historia de las investigaciones de la renta nacional. La novedad de este método de análisis, consistió en el carácter dinámico que tiene el estudio de las corrientes de dinero y productos entre los diversos sectores económicos y en la posibilidad de presentar en una serie de cuentas relacionadas entre sí las distintas operaciones a que da lugar el movimiento económico de un país. La idea original de Quesnay de que todas las economías funcionan de un modo semejante y

permiten, por tanto, análisis uniformes, sirvió de punto de partida para sucesivos perfeccionamientos del método respectivo. La aplicación del esquema de Quesnay dio el total anual de renta agrícola bruta de Francia y la renta por cabeza. Otro francés dotado de excelentes condiciones para la ciencia, Antonio Lorenzo Lavoisier (1743-1794), se ocupó en estudiar la renta nacional de su país, convencido de que el conocimiento de su cuantía era "la base de toda política económica". Por ello, propuso y consiguió de la Asamblea Nacional la creación de una gran oficina, única en el mundo, que se encargara de la preparación de un balance de la producción de la población y del incremento de la riqueza. Lavoisier hizo reunir tres clases de datos fundamentales, referentes a la población, a la agricultura y a la ganadería; y con ellos hizo una estimación de la renta agrícola, distinguiendo la producción total de cereales, carnes y vino, el consumo por cabeza, el gasto de la población global y de sus distintas clases, y el total de ingresos y gastos diarios de ciertos grupos de población activa. Los resultados de esta investigación, bastante mejores que los obtenidos anteriormente, adolecían, sin embargo, de notables defectos motivados por la misma estrechez conceptual de la doctrina fisiocrática y por la escasez de material estadístico.

En el siglo XVIII hubo en Rusia varias estimaciones de la renta nacional, que apenas fueron conocidas hasta la publicación, en 1946, de una obra de Historia de la Estadística, del profesor Ptucha, miembro de la Academia Soviética de Ciencias. El impulso que recibieron los trabajos estadísticos bajo los reinados de Pedro y Catalina, así como la influencia ejercida por las escuelas inglesa, francesa y alemana de Estadística, contribuyeron al desarrollo de los estudios económicos y a la realización de tres estimaciones de la renta nacional, debidas a Hermann, Radishchev y un grupo de investigadores científicos que presentaron su obra en la "Nueva Geografía Mundial" dirigida por Glazunov, librero adscrito a la Academia Imperial de Ciencias, de San Petersburgo. Hermann enfocó su investigación desde el punto de vista del consumo; Radishchev aplicó sus conocimientos estadísticos al cómputo de las principales partidas de la renta nacional; y Glazunov y sus colaboradores siguieron de cerca la estimación de Hermann, extendiéndola al volumen de dinero en circulación. Parece ser que estas estimaciones de la renta nacional de Rusia a fines del siglo XVIII no eran más deficientes que las realizadas a la sazón en Inglaterra y Francia.

Durante el siglo XIX iniciaron sus trabajos de cálculo de la renta nacional los Estados Unidos, Austria-Hungría, algunos estados alemanes, colonias de Australia y otros países. La primera estimación de la renta de los Estados Unidos, debida a Jorge Tucker (1775-1861), profesor de la Universidad de Virginia, comprendía solamente el valor neto de la producción material; y, aunque se basó en gran parte en los nuevos datos de carácter económico recogidos en el censo de población de 1840, adoleció de notables defectos, originados por la gran diversidad de condiciones naturales del país y por las diferencias existentes entre los precios de productos y artículos de distintos lugares. Otra estimación más afinada, que comprendía la producción material y los servicios, fue realizada para el año 1890 por Carlos B. Spahr (1860-1904), preocupado sobre todo por la desigual distribución de la riqueza y la renta en los Estados Unidos. Entre 1861 y 1883 se llevaron a cabo varias estimaciones de la renta en Austria-Hungría. En Alemania hubo, por parte de los economistas, entre ellos Adolfo Wagner, un gran escepticismo sobre la posibilidad de obtener, con los datos disponibles, valoraciones aceptables de la renta nacional; hasta que uno de los mejores estadísticos de la época, G. Rümelin (1815-1888), llevó a cabo en 1863 una estimación de la renta nacional del Estado de Württemberg, basada en la estadística del impuesto sobre la renta, estimación a la que siguieron las relativas a Prusia y algunos otros estados alemanes. Mención especial merecen los trabajos del estadístico Timoteo A. Coghlan (1856-1926), que en 1886-87 realizó la primera estimación oficial de la renta de Nueva Gales del Sur y procuró perfeccionarla en años posteriores, señalando nuevos caminos para futuras investigaciones. En algunos cantones suizos, en Grecia y en la India se efectuaron también ensayos para determinar la renta nacional; y en Italia, un distinguido economista, Mateo Pantaleoni (1857-1924), efectuó un cálculo de la riqueza nacional. Por el contrario, en Rusia, que había logrado en el siglo XVIII una cierta aureola por sus estimaciones de la renta nacional, cesaron estas actividades y hasta desaparecieron de la literatura económica y estadística los conceptos relativos a este aspecto de la riqueza social.

La última parte de este bosquejo histórico se refiere al siglo XX, en el que cabe distinguir tres períodos perfectamente diferenciados: desde 1900 hasta la primera guerra mundial; desde 1918 hasta 1939; y desde este último año hasta nuestros días. En el primero, los trabajos de estimación de la renta nacional siguieron desarrollándose en los mismos países que

venían realizándolos a fines del siglo anterior y se iniciaron en el Japón, Suiza, Holanda e Italia. Los autores de las principales investigaciones fueron, en Inglaterra, Bowley y Stamp, el primero de los cuales defendió insistentemente la creación de un servicio central que no sólo coordinara las estadísticas necesarias para el cómputo de la renta nacional, sino que lo efectuara él mismo; en Francia, Colson; en los Estados Unidos, King; en Alemania, Hellferich; en Austria-Hungría, Fellner; en Rusia, Prokopovitch; en el Japón, Nakamura; en Suiza, Geering and Hotz; en Holanda, Bonger; y en Italia, Santoro. Un ensayo de valoración de la riqueza y la renta de España fue realizado por un estadístico francés, Andrés Barthé, en 1917.

Al terminar la primera guerra mundial, aparecen los grandes problemas de la reconstrucción económica de las naciones afectadas y, con ellos, la imperiosa necesidad de movilizar toda la riqueza disponible para resolverlos; unos años más tarde, en el cuarto decenio del siglo, se produce la mayor depresión económica conocida hasta entonces y se cierne sobre los pueblos la amenaza de una segunda guerra mundial. Parece natural que, en tales circunstancias, se multiplicaran y perfeccionaran las estimaciones de la renta nacional, atendiendo mucho más a las creaciones de riqueza y al potencial económico útil para la paz y la guerra que a las preocupaciones por la justicia social de distribución de la renta. En este período interbélico, el número de países en los que se emprendieron estimaciones sistemáticas de la renta nacional se elevó, según Studenski, de 13 a 33, figurando en él, entre otros, Bélgica, España, Grecia, Checoslovaquia, Yugoslavia, Dinamarca, Italia, Polonia, Irlanda, Finlandia, Suecia, Turquía, Egipto, Unión Surafricana, Nueva Zelanda, India Británica, Méjico, Perú y Chile. Aun cuando la mayoría de las investigaciones de que se trata fueron debidas a la iniciativa particular, aparecieron en algunos países esfuerzos colectivos, instituciones privadas y ayudas filantrópicas para la realización y publicación de las estimaciones de la renta nacional. Un paso más en el camino de sustituir la labor individual por el trabajo en equipo, fue la asunción, por el estado, de la misión de efectuar y publicar anualmente las estimaciones de la renta nacional. Una pléyade de nuevos profesores e investigadores, entre ellos, Colin Clark, Kuznets y Gini, aparecieron en este período contribuyendo con sus ideas y realizaciones a colocar en un primer plano los estudios de esta magnitud macroeconómica tan influyente en el curso de la vida social.

Con el transcurso del tiempo, la indiferencia o el escepticismo de los gobernantes en cuanto a la utilidad de las estimaciones de la renta nacional se trocó en vivo interés, procurando que competentes estadísticos y economistas se encargaran oficialmente de llevarlas a cabo. En Inglaterra, apenas estalló la segunda guerra mundial, el Ministro de Hacienda autorizó, por recomendación del grupo de economistas asociados con Keynes (1883-1946), los trabajos de estimación de la renta nacional, y en abril de 1941 redactaba el presupuesto de ingresos y gastos del Estado, basándose en la primera estimación oficial de la renta de la nación. En los Estados Unidos y Canadá, donde ya se habían calculado algunos años cifras oficiales de renta, se utilizaron éstas para preparar los presupuestos públicos y los planes económicos. Y en Suecia, Noruega y Australia, hacia el término de la guerra, se organizó oficialmente la valoración de la renta nacional.

Reconocida definitivamente la utilidad de las estimaciones de la renta nacional para la política económica, para orientar la producción o controlar los precios, para reformar los impuestos o trazar planes de reconstrucción, expansión o estabilización, se extendieron las investigaciones al otro aspecto de la renta, el de su aplicación, dando lugar al doble concepto de ingreso y gasto, considerando con éste, como saldo, el ahorro o la inversión; se dedicó mayor atención al concepto de producto nacional bruto para poder comparar mejor el presupuesto del estado con la renta de la nación, teniendo en cuenta el deterioro del capital y el volumen de los impuestos indirectos; y se introdujo el principio de la contabilidad por partida doble en la presentación y análisis de las cifras de la renta nacional.

Finalmente, la conveniencia de unificar conceptos y hacer comparables las estadísticas de renta nacional, motivó reuniones internacionales de especialistas en la materia y la fundación de la Asociación Internacional para el Estudio de la Renta y la Riqueza; aconsejó la creación, en la Organización de las Naciones Unidas y en la Organización Europea de Cooperación Económica, de centros de investigación que han dado definiciones y normas de clasificación, a las cuales se adaptan generalmente los trabajos de los distintos países. En los diez años posteriores a la segunda guerra mundial, el número de países que realizaban estimaciones de la renta nacional se elevó de 39 a 87, excediendo en la actualidad de 90.

Pasamos ahora, después de este breve resumen histórico, a exponer los principales problemas metodológicos que, a pesar del progreso realizado

estos últimos años en los trabajos de estimación de la renta nacional, no han sido resueltos completamente. El concepto mismo de renta que incluye los bienes y servicios se ha generalizado hasta el punto de constituir hoy día una norma internacional; pero aun se sigue discutiendo la divisoria entre los bienes y servicios que tienen valor económico y los que no lo tienen, se analizan con espíritu crítico los conceptos de bienestar económico y bienestar general, se intenta corregir el valor de la producción, teniendo en cuenta el decrecimiento del esfuerzo humano necesario para obtenerla, como se pretende medir el nivel de vida en función de la renta individual media y de la jornada de trabajo.

Los primeros investigadores de la renta nacional tomaron un solo punto de vista: la producción, la distribución o el consumo; y en nuestro tiempo, aunque se tiende a examinar los tres aspectos, abundan todavía los países en que, por falta de datos estadísticos, se considera sólo uno de ellos. De todos modos, la conveniencia de estudiar la renta producida, la renta distribuida y la renta gastada parece evidente. Las diferencias entre una y otra consisten en beneficios no repartidos, cuotas patronales para la seguridad social y pensiones de jubilación pagadas directamente, beneficios de empresas públicas, mejoras agrarias y forestales, aumento de la ganadería. Por otra parte, no todas las rentas se pagan en efectivo, sino que algunas se abonan en especie. Los productos agrícolas consumidos por los propios agricultores, los servicios de viviendas ocupadas por sus propietario y los gastos de mantenimiento de las fuerzas armadas y personal de instituciones civiles deben ser tenidos en cuenta, procurando evitar faltas y duplicaciones.

En las estimaciones del consumo se presenta el problema de la distinción de los bienes de uso o bienes duraderos, los cuales suelen computarse como consumo más bien que como inversión. En las cuentas de la Administración pública suelen mezclarse, indebidamente, los gastos de reparación y los de mejora de inmuebles. Otra de las complicaciones que presenta el cálculo de la renta nacional es la adición de los ingresos procedentes del extranjero en concepto de beneficios, intereses, alquileres y rentas de trabajo, así como la deducción de las partidas abonadas al extranjero por esos mismos conceptos.

Dentro del concepto amplio de renta, existen aún discrepancias en cuanto a la inclusión de ciertos bienes y servicios no retribuidos, a los cuales hemos aludido antes y dedicaremos ahora unos comentarios que

sirvan en lo posible de aclaración. Está, en general, fuera de duda — salvo alguna que otra excepción, como la del profesor Hicks — que los productos consumidos en las explotaciones agrícolas por los propios agricultores deben incluirse en la renta nacional; mas no existe unanimidad en cuanto a la clase de precios a que deben valorarse. Si, como suele recomendarse, se aplican al efecto los precios al por menor, la renta agrícola resulta más comparable con la no agrícola desde el punto de vista del consumo, pero no desde el punto de vista de la producción, para el cual parecen más adecuados los precios al por mayor. Estos productos consumidos en las mismas explotaciones que los producen importan en algunos países alrededor del 20 por 100 de la renta agrícola.

Los servicios domésticos no retribuidos debieran, sin duda alguna, incluirse en la renta nacional, pero suelen omitirse por las dificultades que su valoración presenta. La labor de las madres de familia y otros miembros de la misma, en el propio hogar, representa de un 20 a un 25 por 100 de la renta nacional calculada, sin tener en cuenta este renglón. Algunas de las estimaciones hechas se han basado en un promedio quizá poco representativo por la gran dispersión de los valores individuales del colectivo considerado. Una primera solución podría ser el cálculo de valores medios para los distintos grupos sociales, en los que la participación del ama de casa en los trabajos domésticos varía notablemente. Aun limitándose a los servicios domésticos corrientes, su importancia aconseja intentar su valoración. Se evitaría así — como observa Gini — que el casarse una sirvienta, aunque siga con la misma ocupación en su casa, haga disminuir el importe de la renta nacional.

Aun cuando en las primitivas estimaciones de la renta se incluian lo mismo las viviendas alquiladas que las ocupadas por sus propietarios, se abandonó luego este proceder y, hasta hace pocos años, se prescindía de estas últimas viviendas alegando que por ellas no se hacía pago monetario alguno. En la reunión celebrada en Washington en 1944, representantes oficiales de Inglaterra, Canadá y los Estados Unidos se pronunciaron por el cómputo de los servicios de ambos grupos de viviendas, criterio que han ido adoptando los demás países, salvo Rusia, sus satélites y Yugoslavia, que siguen aferrados al concepto de producción material.

Tanto una como otra, estas clases de servicios no retribuidos podrían omitirse en el cálculo de lo que llamaríamos "renta nacional circulante", comprendiendo en ella solamente los bienes y servicios abonados con cual-

quiera de los medios de pago corrientes. Quedaría entonces resuelto el problema de la heterogeneidad en las estimaciones de renta que contienen bienes o servicios afectados de "precios políticos" muy distintos de los que surgirían en un régimen de mercado libre, vigente para los demás productos, usos y actividades.

Hay, aparte de las viviendas, otros bienes de uso duradero, cuya inclusión en la renta nacional plantea un problema importante. Se trata de los vehículos, muebles y utensilios propios del hogar, que pueden clasificarse como bienes de capital o bienes de consumo, según que los servicios que prestan se consideren durante un cierto número de años, asignándoles una cuota anual en concepto de alquiler imputado o de amortización e intereses, o bien se atribuyan en su totalidad al año de adquisición de los bienes respectivos, incluyendo en consecuencia el precio de éstos como gasto único en la renta nacional. El profesor Kuznets estudió este problema en 1952 (11) partiendo de dos supuestos: una vida media de los bienes de uso duradero, que calculaba en 10 años; y una rentabilidad media, equivalente a la de los bonos de primer grado. Y llegó a la conclusión de que no era conveniente incluir estos servicios en la renta nacional por estas dos razones: porque los individuos no suelen tratar la compra de estos bienes como inversión al igual que tratan, por ejemplo, la compra de una casa; y porque tampoco tienen, al menos en los Estados Unidos, tanta ocasión de elegir entre comprar y alquilar tales bienes como entre alquilar y comprar viviendas. El profesor Studenski, ya citado, disiente en cuanto a la primera razón, afirmando que, en todas partes, la compra del mobiliario inicial de una casa, de un coche o de objetos de cierto valor, se considera como inversión. La corriente anual de estos bienes — añade — es muy irregular y, por tanto, no es una medida adecuada de su contribución al bienestar económico nacional. La discrepancia entre Kuznets y Studenski quizá pueda resolverse considerando que la compra de estos bienes de uso no constituye una inversión, como la compra de una casa, pero tampoco un gasto corriente, como la compra de bienes de consumo; es — valga la frase — una inversión improductiva, que, a pesar de su importancia, no suele considerarse como un aumento de capital. *La solución teórica que prevalezca no podrá, sin embargo, llevarse a la práctica mientras no se*

(11) KUZNETS, SIMON: *Income and wealth, Series II,* International Association for Research in Income and Wealth, Cambridge, England, 1952.

disponga de una mayor información estadística; y mientras tanto habrá que seguir valorando los bienes de uso duradero directamente al terminar su producción.

Otro de los problemas relacionados con la determinación de la renta nacional es la inclusión de los servicios de los bienes públicos, entre los cuales hay que distinguir las propiedades que producen una renta y se explotan en régimen de empresa, llevando cuentas separadas que permiten determinar el capital y los servicios, y las propiedades que prestan servicios colectivamente, en las que aquella separación de cuentas es muy difícil. En las propiedades explotadas en régimen de empresa, la valoración de los servicios no suele plantear problemas especiales; en las obras públicas financiadas exclusivamente con empréstitos destinados a ellas, el importe de los intereses y la cuota de amortización pueden facilitar, con las remuneraciones del trabajo, el cómputo de los servicios respectivos; pero, en las propiedades adquiridas u obras construidas con fondos corrientes o fracciones indeterminadas de empréstitos de carácter general, el coste de los servicios es generalmente difícil de calcular. De todos modos, la valoración de los servicios que ofrecen estos bienes de uso público depende principalmente de la extensión y detalle de las cuentas correspondientes. Cuando éstas no ofrecen otros datos, la solución suele consistir en el cómputo de las remuneraciones del trabajo y en la atribución de un alquiler o renta de los inmuebles que pertenecen a entidades de carácter público.

Descartado el estrecho concepto teórico de producción material, que defendieron con argumentos diversos Adam Smith y Carlos Marx, conviene, sin embargo, hacer algunas indicaciones de su aplicación en nuestro tiempo al cómputo de la renta nacional de Rusia, para poder establecer mejor cualquier comparación con la renta de los demás países, que incluyen en ella, con los bienes materiales, los servicios que tienen un mayor o menor grado de utilidad. La renta nacional de Rusia no comprende los servicios oficiales, civiles o militares; ni los de las instituciones del seguro social, el transporte de pasajeros, las profesiones liberales, lo servicios personales, el servicio doméstico; ni los de vivienda. Mas estas omisiones están en gran parte compensadas por los servicios de alimentación, vivienda y otros prestados en las propias fábricas y cargados en los costes de producción, así como por la inclusión de los impuestos indirectos en la renta nacional. Hay que advertir, por otra parte, que el criterio de eliminar de las estimaciones de la renta nacional los servicios no es compartido por

algunos economistas y profesores rusos, como Strumilin, miembro de la Academia Soviética de Ciencias. Finalmente, el concepto restringido según el cual se incluyen en la renta nacional sólo los productos y servicios que tienen precios de mercado, fue aplicado por Landau y Kalecki en Polonia y Matolcsy y Varga en Hungría, antes de la segunda guerra mundial, pero no ha tenido después defensor alguno, salvo el especialista alemán Otto Kraus.

Una de las cuestiones más discutidas a efectos del cómputo de la renta nacional es la distinción entre productos finales y productos intermedios. Si la renta nacional ha de comprender sólo los productos finales porque en ellos van ya incluidos los productos intermedios, habrá que diferenciar perfectamente unos y otros para evitar errores en el cómputo de aquélla. En la economía de mercado se considera como intermedio el producto que una empresa vende a otra para la obtención de un nuevo producto, mientras que se clasifica como producto final el producto destinado a consumo o inversión. Ahora bien, ha de sobrentenderse que los productos finales que deben incluirse en la renta nacional son productos terminados o sin terminar, mientras que los productos intermedios que han de excluirse son sólo los productos terminados, porque los que no lo son no han sido incluidos en los productos finales y deben entrar directamente a formar parte de la renta nacional. La doble distinción de productos finales o intermedios, productos terminados y sin terminar, tiende a fijar el "valor añadido", que es en todo caso igual a la diferencia entre el valor, en el mercado, de los productos obtenidos por la empresa y el coste de los materiales y servicios adquiridos de otras empresas.

En las operaciones del estado y otras entidades públicas, así como en las instituciones privadas sin fin de lucro, no cabe aplicar el criterio antes indicado para los productos que son objeto de transacción en el mercado. Hasta se ha discutido su aplicación dentro mismo de la economía de mercado, considerando, como hace Kuznets, el hecho de que en muchos casos el individuo vende como servicios de trabajo los productos adquiridos como consumidor. Mas, como arguye Studenski, llevando este razonamiento a sus últimas consecuencias, tendríamos que sustituir el concepto de renta por el de dividendo nacional, en el sentido de "provecho líquido" resultante después de deducir los gastos de mantenimiento de los trabajadores.

Este concepto restrictivo de la renta nacional ha sido también defendido hace unos años por el profesor Gini, proponiendo la deducción del

coste de la alimentación, vestido y vivienda del trabajador, de los gastos sanitarios y de formación profesional y los de crianza de los nuevos trabajadores que hayan de reemplazar a los que vayan desapareciendo, como se deducen corrientemente, del valor de la producción, el coste de las materias primas y la amortización de las instalaciones. Otros economistas, por el contrario, creen que debieran incluirse en la renta nacional aquellos servicios, como la radio, que los establecimientos comerciales modernos ofrecen a los clientes con fines de recreo e ilustración. Estas ampliaciones o restricciones del concepto de productos intermedios y sus correlativas opuestas que afectan al concepto de productos finales presentan inconvenientes teóricos y prácticos que por ahora sería difícil salvar.

El tratamiento de las operaciones de los bancos en relación con la renta nacional es otra de las cuestiones más discutidas por lo difícil que resulta valorar los servicios que estas entidades prestan a sus clientes y recoger datos estadísticos adecuados al fin que se trata de alcanzar. Por un lado, los bancos prestan gratis ciertos servicios de cuyo coste se compensan con una gran parte del interés cobrado por los préstamos que realizan con el dinero de los depositantes; y, por otro, el interés abonado por los prestatarios incluye el coste de administración de los préstamos, por lo cual aparece éste confundido con la pura remuneración del capital prestado. Siguiendo el método recomendado por el Comité de Expertos en Estadística, de la Liga de las Naciones, en 1947, y aplicado por diversos países, los ingresos bancarios deben aumentarse, por servicios imputados, en cuantía equivalente a la diferencia entre los intereses cobrados y pagados, incrementando en la misma cantidad los gastos por intereses imputables a los depositantes. La renta bancaria se calcula entonces como suma de salarios y beneficios, descomponiéndola en productos finales e intermedios en la proporción entre depósitos personales y comerciales, partiendo de dos supuestos: que los servicios bancarios se prestan principalmente a los depositantes, sólo por excepción a los prestatarios, y que los servicios prestados a los depositantes particulares se incluyen en el consumo final, mientras que los recibidos por depositantes industriales o comerciales son absorbidos en las diversas etapas del proceso productivo. No obstante las críticas de que este procedimiento ha sido objeto, no parece que hasta ahora se haya ideado otro más satisfactorio para el cómputo de la renta bancaria.

Otro grupo de empresas de carácter financiero es el que comprende a las compañías de seguros, dedicadas principalmente a recoger las cuotas o

primas de los asegurados, pagar pensiones o indemnizaciones por siniestros y administrar los bienes en que se invierten las reservas de los seguros de capitalización, especialmente los del ramo de vida. Los servicios prestados por las sociedades de seguros se abonan con los recargos de las primas puras y los beneficios o pérdidas de los accionistas correponden a los riesgos asumidos y a la gestión empresarial respectiva. Mas, como no suelen conocerse por separado las fuentes de ingresos, resulta difícil discriminar las transferencias de capital y los costes de los servicios administrativos y financieros, y se computan generalmente como renta de las entidades aseguradoras la suma de los salarios, comisiones y beneficios.

Al considerar, en las estimaciones de la renta nacional, las actividades del Estado y demás entidades de carácter público, procede, en primer término, distinguir las que se desarrollan en régimen de empresa, valorables con métodos análogos a los que aplican en el sector privado, y las que consisten en la prestación de servicios, cuya valoración ha dado lugar a interminables discusiones. Los servicios de las entidades públicas suelen computarse por su coste, considerando como tal solamente las remuneraciones de los funcionarios. La omisión de los gastos de material, alquileres, intereses y amortizaciones, da lugar a una estimación defectuosa de estos servicios y la consiguiente reducción de la renta nacional. En los Estados Unidos y Canadá, hace ya algunos años, se valoraron los servicios en cantidades equivalentes a los impuestos; pero se abandonó definitivamente este criterio, adoptándose la norma general de tomar como precio el coste. Además de los gastos propios de los servicios, las entidades públicas efectúan transferencias, desembolsos y pagos por adquisición de inmuebles o construcción de obras, que, por su propia naturaleza, no pueden formar parte de la renta nacional. La alusión que antes hemos hecho al estado y otras entidades públicas sobre el criterio para distinguir en el sector privado los productos finales y los productos intermedios tiene que ser aquí ampliada al tratar de la valoración de los servicios, exponiendo los criterios sostenidos sobre este punto.

Por un lado, han sido Matolcsy y Varga, ya citados, quienes, de acuerdo con el concepto restringido de producción para el mercado, defendieron la opinión de que todos los servicios del Estado y demás entidades de carácter público son productos intermedios y no deben, por tanto, incluirse en la renta nacional. No parece en modo alguno admisible que tales servicios "no produzcan valores que deban sumarse a la corriente de

bienes de consumo", sino que, por el contrario, los estados modernos y las entidades locales contribuyen, con las empresas privadas y los propios individuos, a satisfacer necesidades humanas de diverso orden, desarrollando cada día mayores actividades que no deben quedar excluidas en el cómputo de la renta nacional. Pero la mayor inconsistencia del criterio expuesto es, como observa Studenski, el hecho de que sus autores lo apliquen solamente a los servicios personales de los funcionarios y consideren como productos finales los servicios y materiales adquiridos de las empresas privadas. Por otro lado, Hicks y Colm han sostenido, en distintas épocas, pero por igual motivo, que todos los servicios públicos deben considerarse como productos finales. Hicks comenzó creyendo que los servicios de policía, administración de justicia y defensa militar contribuyen a la producción y deben ser tratados como la energía o el combustible en el proceso productivo; pero, ante la dificultad de establecer una línea divisoria entre los servicios que deben incluirse y los que no deben serlo en el cómputo de la renta nacional, estimó preferible la norma positiva. Mas, diez años después, convencido de la posibilidad estadística de separar los productos intermedios y los productos finales, terminó adoptando un criterio ecléctico, de posible diferenciación de los servicios públicos a efectos de su inclusión o eliminación de la renta nacional. Por el contrario, Colm, que en un principio se mostró partidario de clasificar tales servicios en productos finales e intermedios, acabó veinte años más tarde por considerar sumamente difícil esa distinción y admitir que todo servicio público debe computarse como producto final. Por último, es la posición intermedia, principalmente defendida por Kuznets, la que han adoptado por ahora la mayoría de los economistas especializados en el estudio de la renta nacional. Decía este ilustre profesor, en la primera reunión de la Asociación Internacional para el Estudio de la Renta y la Riqueza, celebrada en Cambridge en 1949, que la mayor parte de las actividades del Estado tienden a conservar y mantener el orden social básico y son, por tanto, una especie de reparación y mantenimiento que no puede por sí misma producir utilidades económicas netas; y, partiendo del supuesto de que el fin de la actividad económica es satisfacer las necesidades de los individuos consumidores que sean miembros, presentes o futuros, de la nación, propuso dos criterios para distinguir los productos finales entre las actividades del Estado distintas de aquellas en que actúa como empresario. El primero de tales criterios es que el servicio público pueda ser utilizado por el individuo

como tal y por propia iniciativa, no como miembro de un grupo social que puede desconocer por completo la existencia del servicio; el segundo criterio es que el servicio público de que se trate tenga su análogo en los mercados. El mismo Kuznets reconoce que estos criterios pueden producir resultados dispares, dependiendo la calificación de cada servicio público de circunstancias variables no esenciales. Por otra parte, la aplicación de los criterios propuestos por Kuznets lleva a subestimar la proporción de productos finales. En un ensayo de clasificación de estas actividades en los Estados Unidos, llevado a cabo por R. W. Nelson y D. Jackson, se llegó a la conclusión de que los productos finales representaban en 1936 dos tercios y los intermedios el tercio restante. *No obstante el progreso realizado en el análisis de los servicios públicos a efectos de la estimación de la renta nacional, faltan todavía una criteriología precisa y una información estadística suficiente para discriminar los productos intermedios y los productos finales*. De todos modos, la solución que se vislumbra habrá de fundarse en los conceptos de uso y consumo finales y formación de capital, independientemente de las circunstancias que concurran en la prestación y disfrute de los servicios.

Paralelamente a los problemas de análisis y clasificación de los gastos correspondientes a los servicios públicos, se han planteado otros relacionados con los impuestos: su clasificación y tratamiento a los efectos del cómputo de la renta nacional. Generalmente se dividen los impuestos en directos o indirectos, subdividiéndose los primeros en impuestos a las personas e impuestos a las sociedades. Antes de 1947, en las estimaciones de la renta de los Estados Unidos, los impuestos sobre la renta neta de las sociedades se consideraban como impuestos indirectos; y las rentas de las sociedades se incluían en la renta nacional por su importe líquido, una vez deducidos los impuestos; pero, a partir de dicho año, y de acuerdo con el convenio establecido con los economistas de Canadá y Gran Bretaña, se clasifican en los Estados Unidos tales impuestos como directos, aplicados a los accionistas; computándose, por tanto, las rentas de las sociedades por su importe íntegro, antes del pago de los impuestos. El método usual en el tratamiento de los impuestos a efectos del cálculo de la renta nacional, dentro del concepto de producción amplio, consiste en tomar las rentas de los factores incluyendo en ellas los impuestos directos de las personas y de las sociedades y prescindiendo de los impuestos indirectos. La inclusión de los impuestos directos no suele plantear ningún

problema especial, pero los impuestos indirectos aparecen unas veces eliminados en el cómputo de la renta nacional, y otras están incluidos en la renta bruta de las empresas y tienen que ser excluidos. Generalmente se calcula la renta nacional al coste de los factores y no se incluyen en ella los impuestos indirectos; pero, para ciertos análisis, también se suelen hacer estimaciones de la renta nacional a precios de mercado, aun cuando siga discutiéndose si con ello se produce el doble cómputo de algunos servicios. Ni el criterio aplicado en las estimaciones de la renta nacional de Alemania de los años anteriores y posteriores a la primera guerra mundial, basado en la distinción de productos finales y productos intermedios dentro de los servicios públicos, criterio análogo al adoptado entonces para las estimaciones de la renta nacional de Suecia; ni las opiniones sostenidas sobre este punto por Colin Clark y Gerardo Colm, tendentes a la inclusión de todos los impuestos indirectos en aquel concepto, resuelven definitivamente la cuestión planteada, que tiene, como hemos visto, estrecha relación con la discriminación de los servicios para el cómputo de la renta nacional, partiendo del concepto de producción amplio. La inclusión de los impuestos indirectos no ofrece duda en las estimaciones basadas en el concepto de producción material y en el de producción para el mercado.

Las subvenciones concedidas a las empresas se consideran generalmente de signo contrario a los impuestos indirectos, por lo que suelen deducirse de estos últimos en las estimaciones de la renta nacional. En muchos casos representan una compensación del Estado o de las entidades públicas a las empresas que venden determinados productos o servicios a precios inferiores a los de mercado. A veces son los organismos públicos los que venden a esos precios los productos comprados a las empresas a precios superiores. Por otra parte, en algunos países se consideran como subvenciones las pérdidas de las empresas estatales; en otros, por el contrario, se excluyen de la renta nacional; o bien se incluyen cuando se trata de industrias de bienes de producción y se deducen en las industrias dedicadas a producir bienes de consumo.

Finalmente, la cuestión de los ingresos y pagos de la seguridad social e instituciones de previsión de carácter privado ha sido resuelta de distintas formas, dando lugar a dudas y vacilaciones en la formación de los cuadros estadísticos y en la interpretación de las cifras, aislada o comparativamente. La aportación de las empresas a los seguros sociales, aunque se ha considerado a veces como impuesto indirecto, figura hoy día, en las

estimaciones de la renta nacional, generalmente como complemento del salario; las cuotas de los empleados suelen computarse como ahorro o como coste de servicios; y la aportación del Estado, como simple transferencia. Por otro lado, las prestaciones y beneficios recibidos por los empleados inscritos en las instituciones de seguridad o previsión social se consideran como transferencias. Y los gastos de personal y material que la administración de tales instituciones requiere, se computan como servicios a los consumidores, formando parte del producto final. Aparte la diversidad de criterios que aún existe en la consideración contable de los ingresos y pagos motivados por la seguridad social, teniendo en cuenta la naturaleza económica de unos y otros, se descubre, en el método generalmente seguido para la inclusión de estas partidas en la renta nacional, un doble cómputo que afecta a los gastos de administración. En las cifras de renta de algunos países, como Canadá, Suiza y Rusia, se presentan separadamente los servicios de vivienda, restaurante, adiestramiento profesional y otros que las empresas establecen en favor de sus empleados; mientras que en las estimaciones de la renta de otros países se llega al mismo resultado no deduciendo del producto bruto los gastos correspondientes a los mencionados servicios.

En esta breve exposición de los principales problemas metodológicos que la estimación de la renta nacional plantea, hemos procurado presentar también las diversas soluciones propuestas y aportar el juicio crítico que en algunos casos nos han merecido aquéllos y éstas. Parecía conveniente proceder así, no sólo por el interés que tiene la fijación de criterios claros y precisos para el cálculo de la renta nacional, sino por la necesidad de extender la aplicación de los mismos al estudio de la renta de otras comunidades humanas inferiores o superiores a la nación. Muchos de los problemas económicos de las naciones se plantean también, en distinta escala, en otras colectividades locales o regionales. Éste es el motivo por el que habrá que ir utilizando en ellas las normas y procedimientos establecidos para el cómputo de la renta nacional.

Rentas regionales y locales. — Entre los hechos característicos de la vida moderna, uno de los más notables es la concentración de la población en grandes ciudades, con el consiguiente aumento de las necesidades individuales y colectivas. Para atender debidamente unas y otras, hay que promover el conocimiento de las economías locales: sus fuentes de riqueza, sus ingresos y gastos, sus ahorros, como base para una recta administra-

ción municipal. Con fines análogos, en interés propio y en interés general, precisa estudiar las entidades supramunicipales: provincias, regiones, como precisará también, con el transcurso del tiempo, el estudio de las comunidades supranacionales, desde un punto de vista político o natural. La Comunidad Económica Europea ofrece ya un ejemplo vivo de esta necesidad.

Dentro del ámbito nacional, se han llevado a cabo en estos últimos años investigaciones sobre la actividad económica de los organismos municipales y sobre la renta provincial y regional en varios países. De entre ellas hemos elegido, como representativas de dos tipos distintos, la realizada en Inglaterra y Gales para obtener una contabilidad municipal general y la efectuada en Italia para calcular la renta de las provincias y regiones partiendo de la renta total de la nación. La primera, publicada en 1953, por J. E. G. Utting, del Departamento de Economía Aplicada, de Cambridge (12), en un folleto titulado "Cuentas sociales de los organismos locales", tenía un doble objeto: obtener de tales organismos la información necesaria para establecer un sistema elemental de cuentas análogas a las de carácter nacional y ensayar la utilidad del método de muestras para la recogida de datos en éste y en otros sectores de la economía. La investigación fue preparada para los años 1946-47, 47-48 y 48-49, por el Instituto Nacional de Investigación Económica y Social, el Instituto de Depositarios y Contadores Municipales, el Ministerio de la Salud (encargado de la Estadística financiera de las entidades locales) y la Oficina Central de Estadística; y comprendió sólo los condados, burgos-condados, burgos no condados, burgos metropolitanos, distritos urbanos y distritos rurales, prescindiendo, por tanto, de un gran número de entidades locales más pequeñas, que representaban una proporción insignificante de la actividad municipal. Los datos recogidos se referían a pagos por bienes y servicios, intereses y transferencias, distinguiendo las operaciones con particulares, empresas, administración central, otras entidades locales y otros fondos de la propia entidad. El procedimiento empleado fue el envío de cuestionarios por correo, sin intervención de agentes visitadores, pero con el ofrecimiento de facilitar las explicaciones solicitadas por las autoridades locales para su diligenciamiento. Como se suponía, el número de cuestionarios no con-

(12) UTTING, J. E. G.: *Social Accounts of Local Authorities,* Cambridge, University Press, 1953.

testados fue muy elevado, llegando todos los años al 50 por 100; mas, a pesar de las dificultades en obtener una muestra puramente aleatoria, la comparación de los resultados con los datos publicados por el Ministerio de la Salud mostró en las principales partidas unas discrepancias admisibles, con la reserva natural en lo que respecta a la influencia que deben tener en la muestra los datos de las grandes ciudades.

En la investigación italiana de la renta provincial y regional, realizada por el profesor Guillermo Tagliacarne (13) para cada uno de los años 1952 a 1957, se parte, como dijimos, de la renta nacional, en forma de producto interior neto al coste de los factores, aplicando un criterio mixto: en las provincias donde ha sido posible, se ha calculado directamente la producción y en las demás se han utilizado unos índices indirectos elegidos en razón de sus relaciones con los valores buscados. El cálculo de la renta de cada provincia en el sector agrícola, ganadero y forestal se ha hecho con los mismos criterios aplicados para el cálculo de la renta nacional, es decir, multiplicando las cantidades producidas por los precios y deduciendo el valor de las cantidades empleadas y los gastos correspondientes. En la pesca se ha procedido de igual modo. En los edificios, la distribución se ha hecho en proporción al líquido imponible. En la industria, comercio, transporte, banca y seguros, se ha computado la renta de cada provincia basándose en un "índice compuesto" integrado por las series de datos provinciales que a continuación indicamos: volumen de salarios, número de vehículos industriales, consumo de energía eléctrica (excluido el alumbrado), riqueza mobiliaria, impuesto sobre ingresos para abono en cuenta, depósitos e inversiones de las entidades de crédito y días de estancia en hoteles y pensiones. El porcentaje de cada provincia respecto del total de Italia se ha obtenido como media del porcentaje de salarios y de la media de los porcentajes correspondientes a los otros seis conceptos mencionados. En las profesiones liberales, servicios personales, servicios domésticos retribuidos y espectáculos, la distribución del total de la nación por cada uno de estos conceptos se ha hecho tomando por base las declaraciones de ingresos en el primer caso y los datos estadísticos disponibles en los restantes. Y en la administración pública, admitiendo que se produce en general a precio de coste, se han computado como renta las remuneraciones

(13) TAGLIACARNE, G.: *Calcolo del reddito nelle provincie e regioni d'Italia,* Moneta e Credito, Rivista trim. della Banca Nazionale del Lavoro, Roma, 1955-1958.

de los funcionarios y empleados de los servicios centrales, entidades locales y organismos autónomos en cada provincia. Eliminadas algunas duplicaciones y agrupadas las distintas provincias, se han conseguido cifras regionales de renta, que complementan la distribución provincial. La investigación del profesor Tagliacarne comprende no sólo la renta, sino también el consumo y el ahorro de las provincias y regiones italianas. El primero se ha computado mediante el cálculo de números índices para cada provincia tomando por base la media nacional en radioyentes abonados, lectores de "Selecciones" y automóviles y motocicletas por 1.000 habitantes, gasto individual en tabaco, en espectáculos y en consumo de luz eléctrica; y el ahorro se ha estudiado a través de los datos facilitados por los bancos y cajas de ahorros, calculando el porcentaje de cada provincia con respecto al total de la nación. Aunque el procedimiento seguido en esta distribución territorial de la renta ha dado resultados que sólo cabe admitir con ciertas reservas, tanto por el origen de los datos como por las hipótesis en que los cálculos se apoyan, hay que reconocer que han sido generalmente útiles, induciendo al autor a repetir la investigación una serie de años.

La economía de los grandes municipios, provincias y regiones de un mismo país no había sido apenas estudiada desde un punto de vista total hasta que se ha extendido el uso de las cuentas nacionales. Pero en 1955 ya plantearon esta cuestión P. de Wolff y P. E. Venekamp en la XXIX Reunión del Instituto Internacional de Estadística celebrada en Río de Janeiro en una comunicación "Sobre un sistema de cuentas sociales regionales para la ciudad de Amsterdam", al propio tiempo que en la Conferencia sobre Investigaciones de la Renta y la Riqueza, celebrada en los Estados Unidos, se discutía el tema de la renta regional. Más recientemente, en la Primera Reunión de la Asociación Internacional de Estadísticos Municipales, que tuvo lugar en Ginebra en 1958, el profesor Gunzert, de Francfort del Mein, presentó una comunicación sobre "Las posibilidades de calcular el producto social regional", en la que, fundándose en la experiencia de los últimos años, se pronunció afirmativamente, de acuerdo con la opinión que en 1953 había expuesto ante la Asociación Alemana de Estadísticos Municipales, reunida en Heidelberg. El citado profesor examina en dicha comunicación los métodos más adecuados para la contabilidad social regional, habida cuenta de las dificultades prácticas que en este campo de investigación se encuentran; y, después de insistir

en la comparabilidad de los datos de las distintas ciudades o regiones, facilitada en Alemania por la adopción de las normas de la estadística federal, que siguen a su vez los principios recomendados por la O.E.C.E., expone las razones por las cuales se ha calculado, para Francfort del Mein, Hamburgo y Brema, el producto interior neto por el "método local", que consiste en sumar los valores añadidos dentro de cada ciudad. El producto interior neto indica la capacidad económica de una ciudad, mientras que la renta municipal indica el nivel de vida de los ciudadanos. Gunzert analiza los inconvenientes que tiene el calcular el producto social de cada región distribuyendo el producto nacional con arreglo a un sistema más o menos perfecto de ponderación y deduce que, aun en los casos de aplicación de métodos bien fundados, entre los que cabe citar el trabajo de Griesmeier para las ciudades y distritos de Baden-Württemberg, el cálculo de las rentas regionales mediante la distribución de la renta nacional, no puede dar en general resultados aceptables. Aconseja, en consecuencia, hacer estimaciones directas siempre que sea posible, siguiendo procedimientos análogos a los de estimación de la renta nacional. Y dedica, finalmente, una atención especial al problema de la imputación del valor añadido por las grandes empresas que desarrollan muchas de sus actividades fuera del lugar en que se halla la sede central, tengan o no sucursales en distintos territorios, así como el problema de la subestimación de los servicios, con respecto a la producción material, cuando los precios de mercado difieren notablemente de su verdadero valor social.

En España, la formación de estadísticas de ingresos y gastos del sector público y el cómputo de las rentas provinciales, comenzaron antes que los trabajos de la contabilidad nacional. Desde 1933 se venían publicando sólo resúmenes de los presupuestos municipales y provinciales, pero, al establecerse por Orden de la Presidencia del Gobierno de 14 de mayo de 1958 una estructura básica uniforme de los presupuestos del Estado, Organismos autónomos y Corporaciones locales, se ha dado un gran paso en la sistematización de las estadísticas necesarias para la contabilidad nacional, siendo de esperar que la clasificación de los presupuestos municipales y provinciales, con arreglo al plan trazado, facilite desde 1959 una información adecuada para la integración de los diversos capítulos de ingresos y gastos correspondientes a las economías del sector público, dado que, para los presupuestos generales del Estado y de sus organismos autónomos del año 1958 y sucesivos, ya se dispuso por Orden del Ministerio

de Hacienda de 26 de julio de 1957, de acuerdo con el criterio del Instituto Nacional de Estadística, una nueva estructuración que coincide en esencia con la que acabamos de indicar.

Las preocupaciones por la distribución provincial y regional de la renta en España nacieron con los primeros estudios de la estructura económica de nuestro país. Así, al exponer en 1952 su teoría sobre la estructura espacial de la población y la renta, Perpiñá Grau (14) manifiesta que siempre ha sido partidario de los cálculos directos de la renta nacional, porque sus ventajas sobre los cálculos indirectos consisten en mostrar, precisamente, lo más importante: las fuentes estructurales, de cada clase y en cada sitio, de los productos, de los consumos e inversiones y de las rentas disponibles de los habitantes. Por ello, hizo este ilustre economista un ensayo de distribución espacial de la renta de España, obteniendo una clasificación de las provincias en tres grandes grupos por su nivel de renta, en relación con una renta nacional hipotética de 100.000 millones de pesetas. La conclusión más importante de la estructura espacial de la renta es, según el propio autor, su gran concentración en sólo cuatro euporías (zonas de abundante riqueza): Vizcaya, Madrid, Barcelona y Guipúzcoa; concentración que implica señalar las grandes y casi únicas importantes fuentes de capitalización existentes en España, porque la renta obtenida en las oligoporías (zonas poco ricas) y algunas mesoporías, se ha de destinar casi exclusivamente a bienes de consumo y sólo una parte mínima a conservación del equipo capital.

Poco tiempo después, un valioso ensayo de la distribución de la renta nacional por provincias fue realizado por el economista Juan Plaza Prieto (15) partiendo de la cifra obtenida por la Comisión de la Renta Nacional para el año 1949. El autor calculó primero el producto bruto por sectores económicos y después la producción primaria, secundaria y terciaria y el producto neto de cada provincia, así como la renta provincial por cabeza, viendo confirmada la conclusión general a que llegó Perpiñá Grau sobre los grandes desniveles económicos existentes entre las provincias de España.

En esta situación, el Banco de Bilbao creyó que, "realizando por mé-

(14) PERPIÑÁ GRAU, R.: *De Estructura Económica y Economía Hispana,* Ediciones Rialp, S. A., Madrid, 1952, pág. 403-412.

(15) PLAZA PRIETO, J.: *El producto nacional de España y su distribución espacial: un análisis hipotético,* Revista "De economía", número 22, Madrid, 1953.

todos directos un cálculo de la Renta Nacional y de su distribución provincial, podría llenar el pequeño vacío existente en este terreno, a la vez que contribuir a un mejor conocimiento de la composición y distribución de la riqueza española". Y después de dos años de intensa labor de su Servicio de Estudios, dedicada a la recopilación, comprobación y coordinación de los datos estadísticos disponibles, y a la realización de algunas investigaciones propias, que consistieron principalmente en la toma de diversas muestras de tipo nacional y provincial sobre los ingresos de distintos grupos de personas y entidades, en especial sobre el desenvolvimiento de grandes sociedades y pequeñas empresas, publicó en 1957, al celebrar el primer centenario de su fundación, un interesante libro sobre la Renta Nacional de España y su distribución provincial en 1955, que ha superado los ensayos hechos hasta hoy para el cálculo de las rentas provinciales. Aunque se han tenido que aplicar también métodos indirectos, las investigaciones directas realizadas para la recogida o comprobación de datos estadísticos representan un gran esfuerzo, cuya utilidad depende en gran parte de las condiciones técnicas en que se hayan llevado a cabo. No sería pertinente entrar en el análisis de algunas discrepancias estadísticas resultantes de la simple comparación con otras estimaciones de la renta nacional, mas conviene citar, frente al aserto de que la primera manifestación de un intento moderno de conocer el conjunto de nuestra riqueza nacional, por métodos directos, la ofrece el "Informe preliminar sobre la Renta interior de España" del economista norteamericano Paul Hemberg, la afirmación, que él mismo hizo en su Informe (16), de haber utilizado a lo largo de su trabajo mi estimación directa de la renta nacional total, única disponible, basada en datos razonables y referente a un año reciente en 1955.

Así como se ha intentado calcular la distribución de la renta nacional por regiones y provincias, es de esperar se inicie también en España el cálculo de la renta municipal, como primer paso para establecer una contabilidad social que ayude a las autoridades correspondientes a resolver los problemas que la vida municipal plantea, y facilite al propio tiempo al Estado el ejercicio de las funciones que le incumben en la esfera local. La importancia de los grandes municipios requiere hoy día un estudio especial de sus necesidades y recursos, de su renta y su riqueza.

(16) HEMBERG, PAUL: *Informe preliminar sobre la renta interior de España,* Revista de Economía Política, Vol. VI n.º 2, Madrid, 1955, pág. 124.

La riqueza social. — Hasta ahora se ha venido hablando de contabilidad nacional en un sentido estrictamente dinámico, como un sistema de cuentas que tiene por objeto describir el conjunto de operaciones económicas que tienen lugar en una nación. El concepto básico de renta nacional, como los de producto nacional bruto y neto, consumo, ahorro e inversión, que aparecen en las diversas cuentas, son conceptos que expresan el movimiento económico de una nación, los resultados de la actividad desarrollada en un cierto tiempo; no se refieren al estado económico en un determinado momento, no describen la situación de que se parte ni la posición a que se llega en un instante dado; no se considera en ellos el potencial económico, el patrimonio, la riqueza. Mas la contabilidad nacional, como toda contabilidad, debe estudiar los bienes económicos bajo un doble aspecto, estático y dinámico, por lo que, en su forma actual, es una contabilidad incompleta. La razón de este defecto quizás sea, como luego veremos, más de orden práctico que teórico; pero el análisis y valoración de la riqueza, su estudio comparativo con la renta, hacen aconsejable ir a una integración de la contabilidad social, completando con balances de situación las cuentas de resultados que resumen la actividad económica de las distintas colectividades. No han sido pocos los trabajos dedicados a la valoración de la riqueza nacional y a la resolución de los problemas que aquélla plantea desde el doble punto de vista económico y estadístico; mas no vamos a entrar aquí en un examen detenido de estas investigaciones, sino a estudiar la inclusión del balance de situación en la contabilidad social.

Después de estudiar la naturaleza del capital nacional y las dificultades de su valoración, debidas principalmente a la falta de precios que sirvan propiamente de unidades de medida, el profesor Hicks (*) hizo un bosquejo de balance nacional de la Gran Bretaña, referido a los años 1947-49, distinguiendo, por columnas, el capital activo, pasivo y líquido, y por filas los bienes, derechos y obligaciones de cada uno de los tres sectores considerados: individuos, sociedades y administración pública. El primero comprende también la pequeñas empresas y las instituciones privadas sin fin de lucro; el segundo incluye a las sociedades por acciones, ya sean públicas o privadas; y el tercero se refiere a la administración central y local. Las partidas del activo son, en el sector individual, las casas y demás edi-

(*) Véase nota 5, pág. 120.

ficios, otros bienes duraderos de uso o consumo, tierras, intrumental de las pequeñas empresas, deuda pública, acciones y obligaciones de sociedades, inversiones en el extranjero, y existencia en caja y depósitos bancarios; en el sector de sociedades, bienes materiales, hipotecas y valores mobiliarios, deuda pública e inversiones en el extranjero; y en el sector público, bienes materiales, y oro y divisas. Las partidas del pasivo consisten, en el sector individual, en deudas a las empresas constructoras; en el de sociedades, en acciones y otros valores mobiliarios, así como en depósitos bancarios; y, en el sector público, en la deuda nacional o local. Prescindiendo de las partidas de activo y pasivo compensadas al refundir los tres sectores, obtuvo Hicks un balance nacional consolidado, cuyo activo consistía sólo en bienes materiales de cada uno de los tres sectores mencionados y en inversiones en el extranjero, oro y divisas, y cuyo pasivo comprendía el total de la deuda pública interior y exterior, presentando un capital líquido equivalente a la diferencia entre los capitales líquidos del sector privado y del sector público. No obstante la escasa confianza que el balance descrito inspiró a su autor, éste se siente inclinado a recomendar su formación, aunque sea con métodos indirectos, tan necesarios en la medida de magnitudes macroeconómicas de tipo nacional. Hicks examina la posible aplicación de los precios de mercado en la evaluación de los bienes del sector individual, del activo de las sociedades y de algunos bienes del sector público; y pone de relieve la importancia de un balance nacional como complemento de la cuenta de ingresos y gastos, afirmando que, lo mismo en una nación que en una empresa, no se puede tener una idea cabal de su desenvolvimiento si sólo se consideran las cuentas anuales y se prescinde del balance de situación.

Otro plausible esfuerzo en pro del balance nacional es la comunicación presentada por el distinguido economista norteamericano Raymond W. Goldsmith (17) a la Asociación Internacional para el Estudio de la Renta y la Riqueza en la reunión celebrada en Castelgandolfo en 1953. Ha sido tan poca la labor teórica y práctica realizada sobre este aspecto de la contabilidad nacional, que Goldsmith procura hacer al comienzo de su trabajo una apología del balance como instrumento de análisis económico, balance que no puede muchas veces ser sustituido por las cifras de renta

(17) GOLDSMITH, R. W.: *The National Balance Sheet of the United States of America,* 1900-1949. Income and Wealth, Series IV, Bowes and Bowes, London, 1955.

ni por los informes de viejo estilo sobre la riqueza nacional. Las aplicaciones más importantes del balance nacional pueden ser las siguientes:

a) Análisis de la composición de los bienes materiales en toda la economía o en los distintos sectores.

b) Análisis de la estructura del activo y el pasivo por grupos de unidades económicas finales e intermedias para hallar las relaciones entre la estructura del balance y la conducta económica, estudiando, por ejemplo, la influencia de la estructura del balance en el ahorro.

c) Distribución de la riqueza nacional entre los miembros de la comunidad, agrupándolos por la cuantía de la riqueza, la renta, la edad, la raza, la profesión, la industria, la residencia y otras características.

d) Conocimiento de los "vínculos" de las unidades económicas, es decir, el número y carácter de los intermediarios entre el gerente efectivo que administra los bienes materiales y el último poseedor de su valor líquido.

e) Deducción de la razón entre el activo nacional (total del balance combinado) y la riqueza nacional (total del balance consolidado), razón que mide el movimiento financiero habido en una economía.

f) Deducción de la razón entre riqueza y renta nacional y, mejor aún, de la razón de todas o algunas partidas del activo a la renta producida en varios sectores, especialmente en varias ramas de negocios.

g) Cálculo de la velocidad de giro de diversas clases de bienes, la razón entre las existencias y las operaciones realizadas en un período dado.

h) Deducción de los índices de densidad de capital, es decir, el valor de los bienes materiales, y sus diversas formas, por cabeza en la población general o en la población empleada.

i) Determinación de los cambios habidos en el intervalo de dos balances, en el activo total y el capital líquido, y ahorro e inversión durante el período correspondiente, en toda la economía y en algunos grupos de unidades económicas.

j) Determinación del coeficiente de crecimiento de la riqueza nacional, especialmente de la riqueza material reproducible; lo cual puede servir para estimar el crecimiento económico cuando no se tienen datos de renta nacional.

k) Medida del impacto de los gastos de guerra, daños, reparaciones y otros fenómenos extraordinarios en la riqueza nacional.

No obstante la evidente utilidad de un balance para analizar las rela-

ciones existentes entre las diversas partidas que lo forman y estudiar especialmente el proceso de capitalización y el papel de las instituciones financieras en el desarrollo económico, puede fallar, incluso en países muy desarrollados, el intento de formar con buenos materiales un balance nacional. Veamos, sin embargo, los conceptos básicos y problemas estudiados por Goldmisth en relación con el tema propuesto, para ir preparando el camino que nos lleve a una integración de la contabilidad social.

El primer concepto fundamental en un sistema de cuentas sociales es el de unidad económica. Se puede considerar como unidad económica toda persona natural o jurídica (individual o colectiva) que posee activo o pasivo propio y toma sus decisiones en relación con las operaciones económicas. Hay dos clases principales de unidades económicas: finales e intermediarias, distinguiéndose éstas por pertenecer a otras unidades económicas y aquéllas por no tener propietarios ajenos. Unas y otras suelen dividirse en sectores que comprendan unidades homogéneas y se adapten a la estructura del balance, teniendo en cuenta las posibilidades estadísticas. La división propuesta por Goldsmith para una economía occidental moderna comprende, entre las unidades finales, los hogares no agrícolas, los agrícolas, las instituciones privadas sin fin de lucro, la administración local y la administración central; y, entre las intermediarias, las empresas no financieras, el sistema bancario y otras empresas financieras, incluyendo en cada uno de estos tres sectores o grupos las unidades oficiales, que pueden figurar, no obstante, separadamente.

Las principales partidas cuya inclusión en un balance nacional plantean problemas especiales son: *a)* bienes inmateriales como las patentes, la propiedad literaria y el fondo de comercio, que suelen no incluirse por las dificultades de su valoración; *b)* bienes materiales reproducibles no enlazados con el proceso económico, como los que forman el equipo militar, que, si por su importancia se incluyen en el balance, deben figurar por separado en razón de su naturaleza especial; *c)* bienes materiales reproducibles de corta duración, que se excluyen por ser más bien objeto de gasto que de capitalización; *d)* bienes materiales no reproducibles, consistentes en tierras, recursos del subsuelo y otros de orden secundario, que suelen incluirse en el balance; *e)* el capital humano, que representa la fuerza muscular, la capacidad mental, y que, por ser difícil de valorar, se excluye, no obstante su importancia, en el cómputo de la riqueza social.

La división bipartita del balance en activo y pasivo puede, con ventaja

sustituirse, para facilitar el análisis económico, por una clasificación combinada de grupos de bienes, derechos y obligaciones con grupos de unidades económicas, formando un cuadro de doble entrada, como el ofrecido por Goldsmith con el balance nacional de los Estados Unidos. En éste las filas corresponden, dentro del activo de bienes materiales, a edificios destinados a vivienda, destinados a otros usos, terrenos para edificación de viviendas, tierras, bienes de producción, bienes de consumo, existencias, ganados y metales monetarios; dentro del activo de bienes inmateriales, corresponden a moneda corriente, depósitos en bancos comerciales, depósitos en otras entidades financieras, reservas del seguro de vida, fondos privados de pensiones y retiro, fondos oficiales de igual clase, efectos a cobrar de empresas, efectos a cobrar de particulares, préstamos sobre valores mobiliarios, hipotecas sobre tierras y sobre otros inmuebles, títulos de diversas clases de deuda pública, excedentes de empresas no constituidas en sociedades, de instituciones sin fin de lucro, de empresas públicas y otras clases de bienes; dentro del pasivo, corresponde a conceptos de contrapartida de los que figuran en el activo de bienes inmateriales, en muchos casos con títulos idénticos, pero con significado contrario: deudor-acreedor, emisor-tenedor de valores mobiliarios; y la última fila del balance representa el capital líquido o neto. En tres filas aparte se consigna el activo exterior, las inversiones extranjeras en el país y los bienes de carácter militar. Las columnas encabezan el total y los distintos grupos de unidades económicas indicados en el párrafo anterior.

Goldsmith se plantea también el problema de la valoración de la riqueza, analizando las ventajas e inconvenientes de los distintos criterios defendidos en torno a este punto tan interesante del balance nacional. El principio de valoración a costes originales, generalmente aplicado en la contabilidad privada, no resulta adecuado para el balance nacional por dos razones: la falta de comparabilidad entre las unidades económicas y la imposibilidad de aplicarlo a las unidades que, como los hogares y las administraciones públicas, no disponen de balances. Como observa el profesor Ceccherelli (18), los criterios de valoración dependen de los fines que ésta persigue; por eso el criterio de precio corriente de mercado parece aplicable siempre que se trate de bienes que son objeto de libre compraventa y el

(18) CECCHERELLI, A.: *El lenguaje del Balance,* trad. de la 4.ª ed. italiana, Instituto de Censores Jurados de Cuentas, Madrid, 1951. pág. 223.

de coste de reposición está indicado cuando se han de reponer efectivamente elementos productivos con otros análogos. El criterio del precio de reposición debe matizarse, según el profesor Fernández Pirla (19), con el criterio de la utilidad, formando el criterio del valor útil de reposición. No cabe hablar de coste de reposición de bienes materiales no reproducibles que no se venden. Los precios corrientes y los del período base de comparación se relacionan por medio de números índices. El mejor sistema de valoración sería, pues, aquel que, sobre una cierta base teórica, combinara la información disponible de valores corrientes y costes de reposición, pudiendo expresarse unos y otros en precios actuales y precios del período base. La valoración de los bienes materiales reproducibles a coste de reposición permite un inventario permanente de la riqueza de esta clase, que constituye la parte más importante de la riqueza nacional. Para ello, se parte del coste original reduciéndolo en proporción al tiempo transcurrido de su vida probable, y el coste original así reducido se multiplica por la razón entre los índices de precios del corriente año y del año en que el gasto se hizo. En la práctica se puede proceder de este modo: se reduce el gasto de cada año en bienes materiales reproducibles al nivel de precios del período base, y el valor así calculado se reduce en proporción al tiempo transcurrido de vida útil; con lo cual se obtiene, por suma de las distintas partidas, el total de costes originales a precios del período base. Para convertir dicho total en valores corrientes, basta multiplicarlo por el índice de precios correspondiente a la fecha del balance.

Los balances de cualquier grupo de unidades económicas pueden ser de dos formas: balance combinado y balance consolidado. El primero es la suma aritmética de los balances de cada una de las unidades que constituyen el grupo considerado y debe tener por base una valoración comparable de activos y pasivos. En él no se eliminan las relaciones de deudor-acreedor o emisor-tenedor de valores entre unidades económicas, pero en los balances de sociedades se eliminan previamente las relaciones entre las sucursales o filiales y las de éstas con la sede central. Por el contrario, el balance consolidado de un grupo de unidades económicas se caracteriza por la eliminación de todas las operaciones realizadas entre las unidades que forman el grupo. Esto implica esencialmente la compensación de las deudas

(19) FERNÁNDEZ PIRLA, J. M.: *Teoría económica de la Contabilidad,* Editorial E. J. E. S., Madrid, 1957, pág. 128.

de unas unidades con otras del grupo, así como la de los valores poseídos por unas unidades y emitidos por otras del mismo grupo.

Cuando los balances de todas las unidades económicas de una nación se han refundido por compensación, aparece un estado de la riqueza nacional, es decir, un balance nacional consolidado, que en el activo presenta sólo dos partidas: bienes materiales, clasificados, por ejemplo, en la forma antes expresada; y deuda exterior neta. Al otro lado del balance aparece sólo el capital nacional neto, clasificable en tantos grupos de unidades económicas finales como las posibilidades estadísticas permitan y los criterios económicos aconsejen. Por su misma naturaleza, el balance nacional consolidado no presenta ningún activo ni pasivo inmaterial interior.

Finalmente, los problemas de la deflación de los balances nacionales son menos difíciles en los balances consolidados que en los combinados, a que el estudio de Goldsmith se refiere. Con excepción del saldo exterior neto, la deflación de las cifras de riqueza nacional no ofrece dificultades diferentes de las que presentan los índices de precios de los bienes materiales. Los eternos problemas del cambio de calidad, de la sustitución de artículos o productos, de la falta de precios de mercado y de la ponderación, por no mencionar otros, perturban la deflación de las cifras de riqueza nacional tanto, pero en teoría no más que la deflación de las cifras de producto nacional. Las dificultades prácticas son, sin embargo, mucho mayores en las cifras de riqueza que en las de producto nacional, principalmente por la falta de precios corrientes en muchos de los bienes materiales que forman parte de la riqueza de un país. Otras dificultades se presentan en la deflación de un balance nacional combinado o en la de balances por sectores o grupos de unidades económicas; dificultades que nacen del hecho de que los bienes inmateriales, por su misma naturaleza, no pueden conceptualmente reducirse a una base física como cabe hacer en los artículos o productos, incluso en los servicios que suponen insumas o aportaciones de trabajo. La única solución que parece posible es la reducción de todas las partidas de un balance nacional o parcial por medio de un índice del nivel general de precios; mas esta clase de deflación no puede reflejar las diferencias de los movimientos de precios en las distintas partidas del activo y del pasivo, y supone que las relaciones entre las diversas partidas de los balances nacionales o de grupos, así como entre los balances de grupos, son las mismas en valores corrientes que en valores reducidos por deflación. Si la deflación se considera como un ajuste por cambios en el poder adqui-

sitivo de la unidad monetaria más que como un medio de reducir valores monetarios a cantidades físicas, parece entonces lógico variar los índices deflactores no entre tipos de bienes, sino entre grupos de unidades económicas, y aplicar a un grupo determinado un índice basado en los precios de los bienes y servicios que el grupo compra, prescindiendo quizá de los precios de bienes materiales e inmateriales en los que el ahorro corriente del grupo se invierte; todo lo cual presenta generalmente muchas dificultades prácticas.

Entre los especialistas que estos últimos años han sentido la preocupación de completar la estructura de la contabilidad nacional, debemos citar también al experto francés M. Roux, que en un reciente libro (20) no sólo ha estudiado los problemas del balance, sino que ha analizado el concepto de renta nacional, formulando sobre él ciertos reparos, que vamos a exponer en primer término para tratar luego las cuestiones referentes al balance nacional. Aunque venciendo múltiples dificultades se llegue a obtener una cifra bastante precisa de la renta nacional, no se tiene con ella — dice el mencionado autor — un índice del nivel de vida de un pueblo, pues, en igualdad de rentas, un pueblo que destine un tercio de la suya a inversiones en bienes de producción, parece dos veces más feliz que otro que destine al mismo fin dos tercios de su renta. Supongamos por otro lado que se llegue un día a fabricar, por el mismo precio, vestidos diez veces más resistentes. Sí, como consecuencia, un pueblo compra diez veces menos vestidos, gastará en vestirse diez veces menos que antes, manteniendo el mismo nivel material de vida; por lo que el progreso técnico puede, a la larga, falsear completamente la noción de renta nacional. En materia de precios de coste monetarios se presentan las mismas incertidumbres y dificultades: según el margen de beneficios de los diversos productores e intermediarios, según la remuneración de la mano de obra y la importancia de las detracciones fiscales o sociales, se puede llegar en los distintos países a resultados muy diferentes para productos idénticos, que han costado la misma cantidad de trabajo, de materia y de desgaste de las máquinas. En opinión de M. Roux, la noción de renta nacional será, a la larga, sustituida por otra más profunda: el nivel de bienestar nacional, diferencia entre el nivel de vida (resultante de la cantidad y calidad de los bienes y servicios consumidos) y

(20) ROUX, JEAN: *Comptabilité Economique Nationale,* Institut de Statistiques et d'Études Economiques et Financiers, París, 1957.

el nivel de esfuerzo (función de la cantidad e intensidad del trabajo prestado). Esta comparación entre el consumo y el esfuerzo para medir el grado de bienestar recuerda la que debe hacerse para estimar el progreso económico entre el volumen de producción y la cantidad de trabajo realizado para obtenerlo.

Prescindiendo de algunas difiniciones discutibles, se puede decir que el estudio que ha hecho M. Roux del balance nacional es sistemático y profundo: divide el activo en natural, productivo y final y se plantea el problema de la valoración de los bienes que lo integran, indicando las incongruencias a que dan lugar las mejoras de calidad y los progresos técnicos en la fabricación que mantienen o reducen el precio, así como la necesidad de buscar una noción del valor basada en las cualidades físicas de los bienes; por lo que propone fijar la "unidad valor utilidad" partiendo de la "ración alimenticia mínima", indispensable para vivir, y cortigiéndola para tener en cuenta el aumento desigual de la productividad en los distintos sectores económicos. Hay que pensar, sin embargo, que esta propuesta de M. Roux no puede ser más que un nuevo intento de hallar el medio de medir con unidades físicas el valor económico. El malogrado ingeniero Garau Riu (21) ya trató hace veinte años de expresar en calorías el "valor cuantitativo", como punto de partida para el valor de cambio, sin ver claramente las relaciones teóricas entre coste y valor. La pretensión de medir la utilidad o bienestar económico no se ha logrado aún; sigue la controversia entre cardinalistas y ordinalistas, en el plano de la conducta o de la introspección, con el noble afán de resolver este fundamental problema, que Tapas Majumdar ha estudiado en un libro (22) ciertamente notable por su rigurosa forma de expresión. Las conclusiones a que este autor llega, después de analizar las teorías de Marhall, Hicks, Samuelson, Morgenstern-Neuman y Armstrong son: que el bienestar económico tiene originalmente sentido sólo en el individuo y a través de actos comparativos, por lo que su mensurabilidad es esencial para definirlo; que no puede haber ninguna objección a la mensurabilidad ordinal de la preferencia relativa en el plano de la instrospección, sino en el plano de la observación, a menos que se admita la hipótesis de la conducta estadística del consumidor,

(21) GARAU RIU, M.: *Una concepción matemática de la Economía,* Bilbao, 1938.

(22) MAJUMDAR, TAPAS: *The Measurement of Utility,* Macmillan and Co. Ltd., London, 1958.

hipótesis solamente admisible, según Majumdar, en la contextura de un controlado juego de azar; y, finalmente, que el poder introducir hipótesis explicativas tales como la "indiferencia" hicksiana, tiene una ventaja sobre el conductismo puro, hasta en la enunciación de teoremas que pueden plenamente comprobarse.

Volviendo a las cuestiones relativas al balance nacional, hemos de añadir que, después del activo final, M. Roux estudia el activo productivo y el activo natural, estableciendo definiciones de las distintas clases de bienes que comprenden y exponiendo criterios de valoración teórica, basados en la "unidad valor utilidad" antes indicada y en múltiples observaciones metodológicas que sería prolijo mencionar. Los problemas teóricos que el pasivo nacional plantea presentan un doble aspecto: analítico y sintético. Se refiere el primero a las características de las personas físicas o morales que tienen derechos sobre el activo nacional; y el segundo, al tipo de organización económica en que vive el país. Definidas las entidades jurídicas, hace el autor una clasificación racional de las mismas desde distintos puntos de vista, tales como la situación con respecto al ciclo productivo, el sistema de organización económica, la nacionalidad y la composición de las personas que las forman; y examina, en torno a los dos tipos fundamentales de organización, liberalismo y colectivismo, las economías "homogéneas" y las economías "híbridas", haciendo resaltar la importancia de estas clasificaciones de las entidades propietarias del activo nacional. Gran experto en Contabilidad, M. Roux no se limita a estudiar los problemas del balance, sino que, partiendo de la noción de renta nacional, trata de los resultados del activo, considerando, además del consumo o utilización de los bienes finales y servicios, los trabajos complementarios para el consumo de ciertos bienes, el valor del bienestar producido por los bienes naturales, el de los estudios hechos con un fin puramente económico, el de nuevos yacimientos de minerales; y considera también las variaciones habidas, entre el comienzo y el final de un período, en el pasivo nacional. Valioso complemento de las cuentas patrimoniales y de resultados es el cómputo de lo que cuestan los bienes y servicios de un país, el cálculo de los precios de coste nacionales, la medida de los esfuerzos que exige el bienestar social.

Los criterios y consideraciones expuestas sobre la riqueza social y los problemas que su valoración presenta; el examen hecho de las cuestiones que plantea la formación de un balance nacional, podrán indudablemente

servir de orientación en el estudio de los métodos más convenientes para completar los actuales sistemas de cuentas sociales con estados de situación, elementos básicos para conocer el potencial económico y poder medir, en relación con él, el volumen de bienes y servicios obtenidos por un pueblo o nación. El camino que para ello habrá que recorrer no será en general corto ni fácil; mas lo que importa es fijar claramente el objetivo y tratar después de buscar los medios adecuados para conseguirlo. Estimaciones de la riqueza nacional han sido hechas desde hace siglos, y en los últimos años se han llevado a cabo, entre otras, las de dieciocho países que, en forma detallada y comparable, han sido presentadas por Th. D. van der Weide y acaban de ser publicadas por la Asociación Internacional para el Estudio de la Renta y la Riqueza (23); pero la formación de balances nacionales apenas ofrece ejemplos que puedan tomarse como objeto de análisis o investigación. Hasta en los países más adelantados en contabilidad social, se ha dejado de emprender la formación del balance, no tanto por la imprecisión de las definiciones necesarias al efecto como por la falta de datos estadísticos adecuados. En Holanda, sin embargo, se hizo un primer ensayo en 1947 y se logró después una serie para los años 1938 y 1946-52; pero la Oficina Central de Estadística declaró recientemente en un interesante informe, teórico y práctico (23), que, aun cuando el balance nacional forma parte del sistema de cuentas nacionales y crece el interés de las empresas en las cifras de balances ajustadas a las normas de carácter nacional, la recopilación de los datos estadísticos indispensables tropieza aún con obstáculos difíciles de salvar.

En España hubo, como es sabido, varias estimaciones de la riqueza nacional: las de Muhall (1895), Vizconde de Eza (1916), Andrés Barthe (1917), Ceballos Teresí (1921), Vandellós (1924), Banco Urquijo (1924) y De Miguel (1935); y la Comisión de la Renta Nacional calculó en 1947 la riqueza privada de la nación para los años 1913-1935, aplicando, ante la falta de datos suficientes o fidedignos, métodos indirectos, como el del intervalo devolutivo y el de capitalización. Las cifras obtenidas en estos cálculos no son, desde luego, admisibles más que con las reservas a la sazón expuestas; pero representan, sin duda, como expresión aproximada

(23) VARIOS AUTORES: *Income and Wealth, Series VIII,* The Measurement of National Wealth; International Association for Research in Income and Wealth, Bowes and Bowes, London, 1959.

del volumen de la riqueza nacional, un esfuerzo que podrá continuarse con mejor resultado cuando se lleven a cabo los censos económicos previstos y se forme el inventario de los bienes del Estado, documento necesario para fines administrativos y para la investigación económica, como ya advirtió entonces la Comisión de la Renta Nacional en su informe y se ha reconocido después efectivamente al crear, por Decreto de 10 de mayo de 1957, la Dirección General del Patrimonio del Estado, cuya competencia se extiende no sólo a los asuntos referentes a los bienes, derechos y acciones que le pertenezcan, sino también a la formación y conservación del Inventario general de sus bienes. Cualquiera que sea el concepto o la estructura del balance, es evidente que las estimaciones de la riqueza tienen para ello una importancia fundamental. Habrá que reanudar, pues, esas estimaciones, tan esenciales para el balance como lo son para la contabilidad nacional las cifras de renta.

LA ACTIVIDAD FINANCIERA. — La contabilidad nacional se concibió y ha venido utilizándose en la práctica para estudiar la economía real. Cierto es que en los sistemas vigentes de cuentas nacionales figuran las operaciones bancarias y de seguros y que en algunos sistemas, como el noruego, construido principalmente por Frisch, Aukrust y Bjerve, se ha estudiado la circulación real y la circulación monetaria, primero separadamente, después en forma combinada, preparando una contabilidad por partida cuádruple en que intervienen valores reales y monetarios en cada uno de los dos sectores relacionados; pero, hasta tiempos muy recientes, no se ha pensado en ampliar la contabilidad nacional incorporándole los instrumentos apropiados para analizar especialmente la actividad financiera, cuya intensidad corre pareja con el desarrollo económico general. Como recordaban Bjerve y Selsjord en un interesante trabajo sobre "la contabilidad financiera dentro de un sistema de cuentas nacionales", la política monetaria y crediticia ha adquirido en nuestros días tal importancia que hacen falta nuevas estadísticas financieras, coordinadas con las estadísticas económicas básicas de la contabilidad nacional.

Las estadísticas de moneda y crédito deben contener, según estos autores, datos sobre los tenedores de valores financieros activos y pasivos, presentados en forma de balances y por grupos de instituciones o entidades; datos sobre el movimiento de entrada y salida de tales valores ocasionado por ciertas clases de operaciones; y datos referentes a cotizaciones y tipos de interés. Y las cuentas financieras han de procurar ofrecer un esquema

contable de las dos primeras clases de estadísticas que se acaban de mencionar. Para que tal sistema contable tenga la debida significación, ha de construirse con cuentas de sectores que muestren la estructura de los créditos y deudas en los más importantes grupos económicos y en las principales operaciones intersectorales. El mejor medio de describir dicha estructura es la formación de balances para el sistema de sectores elegidos, balances que deben distinguir las diversas clases de valores financieros activos y pasivos y detallar la distribución por deudores y acreedores de los créditos y deudas de cada sector, respectivamente, para hacer posible la consolidación de las cuentas. Las variaciones netas habidas en créditos y deudas se pueden poner de manifiesto comparando las partidas del balance al comienzo y al final del ejercicio; mas cuando se quieran conocer las variaciones brutas, es decir, las operaciones individuales que impliquen la disminución y el aumento de créditos y deudas en los distintos grupos, las cuentas han de registrar todas las operaciones que supongan medios de pago o de crédito. Un sistema de cuentas financieras brutas refleja las operaciones financieras entre sectores, mientras que las cuentas nacionales corrientes consideran los aspectos reales de esas operaciones; y, lo mismo para fines prácticos que teóricos, es importante la integración de estos dos sistemas en otro más amplio que comprenda además las entradas y salidas intersectorales. Así como las cuentas nacionales corrientes se basan en una clasificación de sectores funcionales, las cuentas financieras responden a sectores clasificados por sus características institucionales. Algunas partidas que corresponden a cuentas financieras porque reflejan operaciones puramente financieras, es decir, operaciones de cambio de valores financieros activos y pasivos, no se incluyen en las cuentas nacionales corrientes; en cambio figuran en éstas algunas operaciones imputadas que son poco importantes en un sistema de cuentas financieras. Tales operaciones se registran en el debe y el haber de la cuenta de renta y no afectan, por consiguiente, al saldo.

Una estructura sencilla de un sistema de cuentas financieras brutas ajustado a los principios expuestos podría consistir: en una cuenta de renta, que registrara las operaciones de producción y consumo, así como las transferencias unilaterales, como impuestos, subvenciones y donativos, que, aparte la amortización, tienen su contrapartida en la cuenta financiera de capital; en unas cuentas de capital real, que recogieran todas las operaciones que producen variaciones en las existencias de capital real de los

sectores; y en unas cuentas de capital financiero que reflejaran las contrapartidas financieras de las operaciones registradas en las dos cuentas anteriores, así como las operaciones puramente financieras. Los saldos de estas tres clases de cuentas representarían, respectivamente, el ahorro, la inversión real neta y la inversión financiera de cada sector. La clasificación por sectores propuesta por Bjerve y Seljord distingue: la administración pública, las instituciones financieras y las empresas de producción, estatales, municipales y privadas, el personal asalariado y los pensionistas, las instituciones sin fin de lucro y el extranjero. Y los valores financieros podrían clasificarse en medios de pago, efectos descontables, valores cotizables, efectos no negociables y otros valores. La Oficina Central de Estadística de Noruega, dirigida por Bjerve, ha venido trabajando en la preparación de un sistema de cuentas financieras con la esperanza de lograr su integración en un sistema general de cuentas nacionales. Para ello ha contado con la ayuda de una comisión especial interescandinava, que ha discutido los problemas referentes a la organización de las estadísticas de moneda y crédito necesarias al efecto.

En la actualidad, podríamos decir que ha tomado estado oficial el estudio de las cuentas financieras dentro de un amplio sistema de contabilidad nacional. En efecto, hoy se ocupan, en el examen de los problemas estadísticos que el movimiento de los activos y pasivos financieros plantea, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, la Conferencia de Estadísticos Europeos, organismos en los que expertos muy calificados tratan de establecer los principios teóricos, tantean las posibilidades prácticas, señalan los caminos más fáciles, para llegar a conocer, mediante un sistema adecuado de cuentas, la situación y funcionamiento de las economías nacionales.

Aun cuando las cifras de la contabilidad nacional resulten, a veces, defectuosas, las perspectivas que este campo de investigación ofrece inducen a mejorar y extender los cálculos de la renta, medir la riqueza social y analizar la actividad financiera. El importante papel que las inversiones juegan en los procesos de expansión y contracción económica requiere que se conozca no sólo el volumen del ahorro y la inversión, sino también cómo se transforma en inversión el ahorro y cómo conviene, si el desnivel existe, aproximar aquélla a éste o éste a aquélla. Por otra parte, la observación estadística de la circulación fiduciaria se hace indispensable cuando se pretende influir en los movimientos generales de la economía.

Ahora bien, la consecución de los objetivos que se acaban de indicar, así como la integración de las cuentas financieras en un sistema de contabilidad nacional, plantean múltiples problemas, en cuya solución discrepan todavía los especialistas, siendo de esperar que se llegue a un acuerdo, fruto de la discusión científica o de las enseñanzas de la realidad. La diferenciación de los sectores técnicos y orgánicos, la llamada imputación bancaria, la observación de las direcciones del ahorro y del movimiento de los valores financieros, el enlace de las "cuentas de situación" con las "cuentas corrientes", son, entre otras, cuestiones fundamentales de cuya resolución depende lógicamente la estructura de un nuevo sistema de contabilidad nacional.

En España, han sido pocas las investigaciones hechas en el campo financiero y son escasas todavía las estadísticas relacionadas con él. En el sector bancario, sin embargo, se publican anualmente informes, de los bancos oficiales y privados, que constituyen valiosas aportaciones al estudio de la vida económica y financiera de la nación. En un libro reciente, el economista Higinio Paris Eguilaz (24) estudia, con su acreditada competencia, la banca privada en relación con la economía nacional. Entre los temas tratados, figura la evolución de la liquidez bancaria, que se ha reducido en los últimos diez años más del 50 por 100, habiéndose mantenido, en cambio, con ligeras variaciones en ese mismo período, los porcentajes de reservas con respecto a los depósitos y al total de créditos. Modernamente se tiende a clasificar los créditos según el sector deudor, la forma jurídica y el grado de liquidez, lo cual supone una labor estadística hoy difícil de realizar. Por otro lado, la liquidez de los créditos depende de la solvencia del deudor, de las condiciones del contrato, de la situación del mercado y de otras circunstancias, por lo que en la literatura inglesa suele decirse que la liquidez es un concepto multidimensional. El principal capítulo de la obra de Paris se refiere al papel de la banca privada en el desarrollo económico de España. En él se pone de manifiesto la constante disminución del volumen de valores industriales propiedad de la banca privada con respecto al activo total, se describen las circunstancias determinantes de la actuación de la banca española en el sector industrial y se estudia, aplicando criterios económicos más que analizando cifras estadís-

(24) PARÍS EGUILAZ, H.: *La Banca privada y la Economía española,* Madrid, 1959.

ticas, el régimen de competencia en relación con la financiación de las inversiones.

ESTADÍSTICA Y ECONOMÍA. — A través del resumen histórico hecho en la primera parte de este trabajo, hemos podido ver que ideas bien concebidas para estudiar la renta nacional en sus diversos aspectos no han podido a veces tener, por falta de datos estadísticos, la realización que sus autores hubieran querido lograr. Esto mismo ocurre todavía en nuestro tiempo, incluso en países donde la estadística ha alcanzado un gran desarrollo.

En España, la estadística económica estaba tan atrasada al crearse la Comisión de la Renta Nacional, que no sólo se carecía de los datos primarios indispensables para cualquier estimación directa de esta magnitud básica en todo sistema económico, sino que faltaban también instrumentos tan elementales como los índices de producción, que la Comisión misma tuvo que calcular, con los medios disponibles, para obtener por métodos indirectos una primera aproximación del volumen de nuestra renta nacional.

Por fortuna, esta situación comenzó a cambiar radicalmente, poco tiempo después, con la ley de Estadística de 31 de diciembre de 1945, en cuyo preámbulo se afirma el propósito de "impulsar la estadística económica, a la sazón deficiente e inconexa, tendiendo especialmente a reunir el material necesario para hacer posible la existencia de un servicio de investigación de la coyuntura". El impulso que el legislador previera se dió. La estadística de producción agrícola, pecuaria y forestal, ya entonces organizada, se ha ido perfilando, aun cuando no ha logrado aún el necesario grado de perfección; pero la estadística de producción industrial ha tenido en estos diez últimos años un desarrollo sin par, habiéndose conseguido datos periódicos de casi todas las industrias, minas y canteras, edificación y construcción; se ha implantado un sistema de índices de producción industrial y se han ampliado considerablemente los de precios al por mayor y coste de la vida; se han mejorado las estadísticas financieras, se ha organizado la estadística de salarios y se ha iniciado con cierta amplitud la estadística de cuentas familiares, especialmente interesante para la estimación del consumo.

Esta investigación estadística elemental de nuestra dinámica económica necesitaba como complemento otra, fundamental y urgente, que diera a conocer la estructura agraria, industrial, comercial y financiera del país, sirviera para medir el volumen de nuestra riqueza privada y pública,

facilitara la obtención o verificación de los datos periódicos e hiciera posible la comparación de nuestro potencial económico con la renta nacional.

Respondiendo a esta necesidad, se aprobó y promulgó la ley de Censos económicos de 8 de junio de 1957, en virtud de la cual el Instituto Nacional de Estadística llevará a cabo, en colaboración con los Ministerios, Autoridades locales y Organización Sindical, un plan de censos que se repetirá cada diez años y comprenderá todas las actividades económicas del país. Con ello se ha iniciado una nueva etapa que facilitará no sólo el perfeccionamiento de las estadísticas periódicas, sino también la realización de las investigaciones macroeconómicas que constituyen hoy día la base indispensable de toda la política económica y social.

No cubierta aún, en la organización de la estadística oficial, la primera etapa, dedicada principalmente a la recogida y elaboración de datos sobre el movimiento económico, apareció la llamada Tabla de Conexiones Estructurales de la Economía Española, del año 1954, debida a la iniciativa del insigne profesor de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales Valentín Andrés Álvarez y a la meritísima labor de un grupo de economistas formado por Angel Alcaide, Gloria Begué, Joaquín Fernández Castañeda y Alfredo Santos (25), que, con el concurso del citado profesor y del ilustre Decano de la propia Facultad, Manuel de Torres, han hecho una correcta aplicación del método de Leontief a la economía española. Mas los resultados de esta difícil investigación han de merecer una confianza limitada por las deficiencias del material estadístico utilizado, puestas de manifiesto en el apéndice y en el prólogo mismo de la obra de que se trata. Si la pobreza o tosquedad de los datos primarios realza en ocasiones el trabajo del investigador, demuestra en todo caso la conveniencia de operar con cifras más abundantes o más aproximadas a la realidad.

Pocos meses después de la aparición de la Tabla mencionada, se publicaba la primera Contabilidad Nacional de España, del mismo año 1954, elaborada, bajo la dirección del profesor Torres (26), por la mayoría de los economistas antes nombrados y por los profesores de la repetida Facultad, José Luis Sampedro y Enrique Fuentes Quintana. El valor de este

(25) ALCAIDE, ...: *La estructura de la Economía española, Tabla "input-output"*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1958.

(26) TORRES, ...: *La Contabilidad Nacional de España de 1954*, Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales e Instituto de Economía "Sancho de Moncada", Madrid, 1958.

moderno instrumento de análisis económico depende, en gran parte, del fin específico con que se emplee y de las condiciones económicas, sociales y políticas de la nación a que se aplique; mas el hecho de que hoy día lo usen los distintos países, demuestra claramente su intrínseca utilidad. El mejoramiento de la investigación económica y la presencia de España en este campo de la estadística internacional fueron quizá los fines principales que indujeron al Ministro de Hacienda, don Mariano Navarro Rubio, a promover la Contabilidad Nacional de España, para la que las estimaciones de la renta nacional y las cifras de la tabla de relaciones intersectoriales podían servir de útiles antecedentes, dentro de los márgenes de error presumibles en aquéllas y éstas por la falta de estadísticas en ciertas ramas de la producción o en determinados aspectos del proceso económico. Puesto que la Contabilidad Nacional es, por ahora, una presentación sistemática de las estadísticas que reflejan las operaciones económicas de una nación, hay que reconocer que, cuando se tienen las cifras de renta, gasto y ahorro, con sus complementarias de producto, consumo e inversión, en sus diversas formas y sectores, el paso de los cálculos de la renta a las cuentas nacionales resulta, en general, posible y fácil. Mas las dificultades con que se tropieza para el cómputo de la renta y de los valores relacionados con ella son de índole estadística más que económico-técnica.

Ahora bien, si consideramos un sistema más amplio de cuentas nacionales, si contemplamos los nuevos horizontes de la Contabilidad Social, se entrevén nuevas necesidades estadísticas que sólo los países más adelantados en este campo de la técnica moderna podrían atender de un modo eficaz.

En lo que respecta a España, hay que ser, sin embargo, optimistas. El sistema estadístico español, técnica y jurídicamente organizado, necesita sólo medios adecuados para cumplir el fin primordial con que se creó. Podrá, sin duda, llevar a cabo las estadísticas básicas de la contabilidad nacional en la medida en que disponga de los elementos que ésta requiera en el presente y en el porvenir. Al igual que sirve a otras ciencias, la Estadística debe, en fin, servir a la Economía, como la Economía sirve a la Política del bienestar.

Comentario final por el Presidente de la Corporación, EXCMO. SR. DON RICARDO PIQUÉ BATLLE

Denso por su contenido es, en verdad, el enjundioso discurso de ingreso de nuestro recipiendario. No se limita, a lo largo de su oración, a historiar los antecedentes básicos de este nuevo instrumento de calibración económica que es la Contabilidad Social, sino que, junto a ellos, va desgranando con un perfecto sentido de la ponderación su propio criterio basado en el incansable estudio científico y en su dilatada experiencia al servicio de la toma e interpretación del material estadístico que afluye ininterrumpidamente a sus manos.

Interesante por demás son sus aportaciones en relación al análisis de las divergencias estimativas del valor económico o no económico de los bienes y servicios, su criterio respecto a lo que se entiende por renta producida, renta distribuida y renta gastada, sin olvidar su brillante exposición al señalar las dificultades de acuerdo cuando se aborda el problema de la distinción entre productos finales y productos intermedios a los efectos del cómputo de la renta nacional, sobre todo al considerar las particularidades de los negocios bancarios, los seguros y las actividades del Estado y demás entidades de carácter público.

Mención especial merece su exhaustivo estudio de la contabilidad y balance nacionales, a fin de considerar los fines de la contabilidad social que al principio ya definía como "la de la sociedad en cualquiera de sus formas, desde el pequeño municipio hasta la unión de naciones, continental o mundial".

Es curioso confirmar a través del concienzudo estudio del Sr. Ros Jimeno, que la obtención de estadísticas adecuadas, pese al gran impulso dado durante la última década, tropiece todavía con innumerables obstáculos. Mas no debemos olvidar que estamos tan sólo en los comienzos y que habrá de transcurrir bastante tiempo hasta que se consiga la anelada perfección. Antes, empero, como señala nuestro recipiendario, habrá de conseguirse un mayor y mejor acercamiento a la unidad criteriológica, no sólo formal sino específica. En esta labor de recopilación y acoplamiento de datos estadísticos, mucho se puede conseguir con la vulgarización de los fines propuestos o perseguidos; que quienes estamos obligados por nuestra posición a coadyuvar en la obtención de los mismos o a facilitarlos,

prestemos nuestro más decidido apoyo a fin de lograr que desaparezca para siempre la leyenda negra de que las estadísticas constituyen la más solemne y completa de las mentiras.

Plácemes, y bien sinceros, merece el trabajo del desde hoy Correspondiente de nuestra Real Corporación, Excmo. Sr. don José Ros Jimeno, a quien damos nuestra más cordial bienvenida. Su ingreso nos satisface extraordinariamente y, al otorgarle la Academia el honroso título, como dijimos al principio, se siente a su vez honrada en poder contarle entre sus elegidos. ¡Por muchos años!

Y ahora tan sólo me resta dar en nombre de la Academia y en el mío propio, las más expresivas gracias a nuestro Presidente de Honor el Ministro Excmo. Sr. don Pedro Gual Villalbí, que se ha dignado presidir este Solemne Acto; gracias a las dignísimas autoridades y representaciones que nos han acompañado y honrado con su siempre grata presencia, y gracias también, muy cordiales, a todos ustedes, señoras y señores por el regalo de su personal aliento. A todos, muchas gracias.

¿CRISIS DE LA ECONOMETRÍA, O CRISIS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA?

Discurso de ingreso del Académico Correspondiente, electo, para Italia,

PROF. DR. DON FERDINANDO DI FENIZIO

leído en el acto de su recepción, 24 de mayo de 1961

En sesión Pública del Pleno de la Academia, y bajo la presidencia del Excelentísimo Sr. Presidente perpetuo de la misma, don Ricardo Piqué Batlle, al que acompañaban, entre otras personalidades y representaciones, el Honorable Sr. Cónsul General de Italia en Barcelona, Ilmo. Sr. Luigi Sabetta; General Excmo. Sr. don José Wesolowski Zaldo, en representación del Capitán General; Secretario General del Gobierno Civil, don Porfirio Nafría Collado; Magistrado de la Audiencia Sr. Ríos Sarmiento y el Teniente Coronel, Ilmo. Sr. don Francisco Jiménez, tuvo lugar el día 24 de mayo de 1961, la recepción del Académico correspondiente, electo, para Italia, Ilmo. Sr. Prof. Dr. don Ferdinando di Fenizio.

El académico numerario, Ilmo. Sr. don Roberto García Cairó, procedió, en ausencia del recipiendario, a leer el discurso de ingreso del Prof. di Fenizio, intitulado *Crisis de la econometría, o crisis de la economía política,* del que entresacamos el primer capítulo a continuación.

1. ¿A qué momento podemos remontar el origen de la econometría? ¿A aquel lejano 1911 en que aparecieron casi a un mismo tiempo el *Purchasing Power of Money* de FISHER y las *Laws of Wages de* MOORE? ¿O al segundo decenio del presente siglo, cuando se publicó el primer ensayo original de P. H. DOUGLAS y C. W. COBB sobre la *Teoría de la producción?* ¿O acaso al más reciente 1930, en que tuvo lugar la fundación de la *Econometric Society?* Aun tomando esta última fecha como punto de partida, es obligado admitir que ha transcurrido ya mucho tiempo desde aquellos días. Los econometristas, tras haber dirigido una conside-

rable parte de sus esfuerzos a la obtención y elaboración de observaciones empíricas, han dedicado bastante atención a problemas metodológicos, como suele ocurrir en toda rama del saber que se halla en sus orígenes y desea percatarse de su propia naturaleza, de sus posibilidades y de sus limitaciones.

En este campo, los econometristas han coincidido con cultivadores de la economía, de la estadística, y de las ciencias formales, que habían afrontado los mismos temas partiendo, con frecuencia, de juicios de valor y proposiciones de hecho netamente diferentes. En los últimos tiempos hemos visto, pues junto a obras que, por así decirlo, se limitan a resumir las investigaciones econométricas (1), otras que especulan sobre el carácter futuro de la econometría (2) y otras que denuncian una "crisis actual" de la misma (3).

¿Pero estamos realmente ante una *crisis de la econometría?* ¿Es cierto que cuanto no ha mucho ha afirmado en Gran Bretaña persona de tanta autoridad en este campo como PRAIS: que el "ímpetu inicial" que impulsó las investigaciones econométricas en el tercer y cuarto decenio de este siglo podía considerarse hoy *agotado* y que "excepción hecha de la programación lineal en la investigación operativa, poca era la labor que se había efectuado (en Gran Bretaña) sobre cualquier aspecto de la econometría"? (4).

El análisis de esta cuestión es de gran importancia para cuantos, al igual que nosotros, consideran las investigaciones econométricas como un

(1) V. a este propósito, además de la obra de DAVIS *Theory of Econometrics,* que se remonta a 1941, el ensayo de LEONTIEFF *Econometrics,* de 1948.

(2) ORCUTT, *Partial Redirection of Econometrics,* debate en el que participaron KOOPMANS, TINBERGEN y GEORGESCU-ROEGEN.

(3) Cfr. V. A., *Present Position of Econometrics,* pp. 274-296.

En 5 de noviembre de 1960, el autor tuvo el honor de ser invitado a una conversación en el Instituto de Economía y Hacienda de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad de Roma, dirigida por el Prof. GIUSEPPE UGO PAPI. En ella se trató del tema: *¿Son posibles en Italia los diagnósticos económicos mediante modelos econométricos?* En la discusión subsiguiente, un ilustre colega, también catedrático de la Universidad de Roma, propuso, entre otras cosas, aconsejar a los jóvenes que no profundizaran en la corriente econométrica, llamada, a su juicio, al fracaso.

Quien esto escribe, discrepando radicalmente de esta tesis, aclara a continuación las razones de esta divergencia.

(4) V. A., *Present Position of Econometrics,* p. 294.

paso casi inevitable del total proceso científico de la ciencia económica, que comprende una disciplina positiva y otra normativa; un paso que, por tanto, se ha de efectuar siempre que sea posible, y que puede resultar sumamente ventajoso para nuestros conocimientos, como sucede cada vez que una ciencia empírica consigue superar el análisis cualitativo para encauzarse decididamente hacia proposiciones cuantitativas. Una crisis de la economía significaría, en realidad, poco menos que la crisis de toda la economía desarrollada con un método positivo. Me propoongo, pues, dedicar esta modesta disertación, pronunciada en tan solemne circunstancia — y que dirijo a usted, ilustre Señor Presidente, y a colegas y maestros tan versados en los estudios sociales —, a analizar precisamente este problema.

(El texto completo del Discurso ha sido publicado en folleto aparte por "Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona), 1961, y reproducido como Apéndice III del tomo primero de la edición española de la obra del Prof. di Fenizio *El método de la Economía Política y de la Política Económica,* publicado por Bosch, Casa Editorial, de Barcelona).

B) Trabajos académicos

ANTEPROYECTO DE BASES PARA UN PLAN DE REVALUACIÓN O REAJUSTE CONTABLE DE LOS ACTIVOS EMPRESARIALES

estudio verificado a solicitud del Ministerio de Hacienda y aprobado por el Pleno en 24 y 26 de enero de 1961

Después de los años transcurridos de anómala situación económica en nuestra nación, y ya en marcha el Plan de estabilización decretado por el Gobierno, surge imperiosa la necesidad de regularizar la posición económica y financiera de las empresas españolas.

Concreción del problema. — En el pasado, y principalmente a consecuencia de la continuada baja en el valor adquisitivo de nuestra divisa, se acumularon grandes discrepancias contables en los libros del empresariado español, desfigurando de tal forma su posición real, que hoy es imposible de todo punto obtenerla a través de los mismos; ello obligó al Ministerio de Hacienda a repudiarla, con clara visión, mediante promulgación de la Ley de Reformas Tributarias del 26 de diciembre de 1957, que estableció la evaluación global de los beneficios gravables en las empresas españolas. Mas la repudiación de la contabilidad no puede resolver, evidentemente, el problema que no tiene tan sólo alcance fiscal, sino que lleva en sí implicado el porvenir económico de nuestra Patria.

Son muchas las consecuencias o repercusiones que permiten enmarcar debidamente el problema. Podríamos citar, sin ánimo exhaustivo, las siguientes:

I. *De carácter interno* (en el seno de cada Empresa):

a) Insatisfacción o recelo de los socios mal informados hacia los gerentes y directivos durante la vida de la Empresa y cuestiones y litigios de todo género al tiempo de la liquidación o disolución de la misma;

b) Dificultades en la obtención de créditos para su financiación o en la colocación de sus acciones en el mercado bursátil;

c) Litigios con las Compañías de Seguros, en caso de siniestro;

d) Cuestiones con el Fisco sobre el coste de amortizaciones, seguros, reparaciones, etc., y sobre liquidación de beneficios ficticios en la enajenación de activos largo tiempo poseídos;

e) Insatisfacción o recelo del personal, en cuanto a la comparación de sus retribuciones con el a veces cuantioso dividendo "nominal", tan alejado en esas casos, por lo general, del dividendo real o efectivo; y

f) Errores en el cálculo de los costes de producción por cómputo deficiente de las amortizaciones y previsiones, con desagradables consecuencias de orden competitivo, y con la secuela de repartos de beneficios inexistentes que equivalen a repartos del capital.

II. *De carácter externo:*

a) De tipo político-social, al generalizar a toda la masa obrera nacional el malestar posible dentro de cada Empresa, por los motivos antes apuntados. Y al constituir un factor más del clima de "insinceridad" o falsedad que corroe la vida social de la Nación, tan influida por los negocios;

b) De tipo bursátil, por la incertidumbre en cuanto a la sinceridad de las informaciones concurrentes en Bolsa sobre el valor de los títulos, su rentabilidad y su porvenir, aspecto muy importante cuando de fomentar el arribo de capitales extranjeros se preocupa nuestro Gobierno;

c) De tipo fiscal, por las injusticias a que da lugar en la distribución de la carga tributaria, y por la inseguridad en estudios evaluatorios y presupuestarios; y

d) De tipo económico, por la incertidumbre en los cálculos sobre posibilidades y rendimientos de la economía patria, tanto en el orden de la política económica nacional como en el de la internacional.

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA. — No puede ser otra que la de una revaloración o reajuste monetario de los activos empresariales, situándolos en el punto que les corresponde atendido el valor adquisitivo actual de nuestra divisa, fijado en el mencionado Plan de Estabilización Económica.

Mas, ¿cómo debe estructurarse la revaloración?

Existen dos caminos. El primero, adoptado por algunos países, entre los que destaca Brasil, que persigue efectos puramente fiscales, procedimiento que tiene indudables ventajas para el Estado cuando la inflación, como ocurre en el citado país, sigue latente. Mientras que el segundo, con

miras más amplias, abriga propósitos de auténtica regularización con la puesta al día de los valores de las empresas nacionales, una vez conseguida una base sólida para la moneda, permitiendo una mayor rapidez en la renovación de los elementos anticuados con mejora del proceso industrial, subsiguiente reducción de costes y correlativo aumento del nivel de vida, todo lo cual significa un considerable refuerzo para la potencialidad económica del país, que podrá enfrentarse en mejores condiciones con el problema de la competencia exterior.

El primero de los dos sistemas o caminos indicados consiste, por lo común, en la concesión del derecho a revalorar los Activos — renovable periódicamente mediante la previa adecuación del Baremo corrector — a costa del pago de determinada cuota fiscal y con sujeción, como es natural, a unas determinadas normas y prevenciones contra posibles abusos.

En cambio, el segundo difiere del anterior en que el derecho a revalorar no lleva aparejado gravamen alguno, consiguiéndose así del empresariado una colaboración más intensa y extensa en la labor regularizadora que entre nosotros tiene, como hemos dicho, capital importancia para el futuro.

Porque al Estado le urge conocer la realidad de nuestra economía empresarial, y esta realidad es inconcuso que no puede obtenerla a base de la situación contable actual de nuestras Empresas. Y si ello es así, resulta indudable que cualquier solución con miras puramente fiscales agravaría el problema al coexistir empresas reajustadas con otras en total desbarajuste, haciendo estériles cualesquiera intentos de justicia tributaria y de cómputo de las bases reales de nuestra riqueza, sin apenas alivio en las consecuencias o repercusiones antes enumeradas.

Ahora bien: la regularización, ¿debe decretarse con carácter obligatorio para toda clase de Empresas y para la totalidad de los elementos del Activo de las mismas?

Sin una devaluación oficial de la moneda que abarque a todos los demás sectores de la vida económico-social de la Nación, parece difícil fundamentar una obligatoriedad absoluta en la regularización. Pero sí cabe establecer tantos estímulos para realizarla que el éxito de su generalización quede asegurado de antemano. Por ello es más evidente la necesidad de establecer una exención o gratuidad total para los incrementos resultantes de la revaloración. Y aún caben otros estímulos de índole bursátil o crediticia.

No obstante, existen Empresas de una importancia extraordinaria en la vida económica de la Nación y de cuya solidez dependen otras muchas,

que merecerían quizás un trato especial, acentuando las ventajas o estímulos generales a cambio de una obligatoriedad y aun publicidad de su revaloración. Tales son los Establecimientos y Compañías de Crédito, Seguros y Ahorro, las Empresas estatales o paraestatales, las de interés nacional, etcétera.

En cuanto a la regularización de la totalidad de las partidas del Activo de los Balances, esta Real Academia opina que debe desecharse, limitando aquélla simplemente a la de los bienes raíces, de equipo y transporte. Son muchas las cuestiones apreciativas que en la revalorización de cada elemento de esta clase podrán presentarse; pero serán muchas más y por lo común insolubles con un criterio estricto, las que provocará la extensión de la medida a los valores inmateriales o a los de rotación inferior a cinco años en el ciclo posesorio de la Empresa. Y, por otra parte, los de este último carácter no necesitan, por lo general, revaloración alguna, o la necesitan en muy leve cuantía.

Procede, por último, antes de pasar a la parte normativa de este estudio, justificar la exención que se propone en ella para la capitalización ulterior del Fondo de Reserva resultante de la revaloración, con la consideración de que los incrementos que lo nutren no son sino meras correcciones obligadas por la devaluación monetaria, fenómeno totalmente ajeno a la voluntad de la Empresa, y por lo tanto deben repercutir en la valoración del capital desembolsado en su día por los socios, que había ido quedando cada vez peor representado numéricamente en los Balances empresariales y cuya restauración se busca mediante la revaloración. De modo que no deberían tener los citados incrementos la consideración de beneficios fiscales ni ser gravados ulteriormente por cualquier otro impuesto o gravamen, a menos que se intentara reducir la capacidad económica de la Empresa mediante reparto puro y simple de los mismos, en cuyo caso sería procedente considerarlo fiscalmente como renta del capital en el ejercicio de la ocurrencia.

Por las razones expuestas, el Pleno de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, partiendo del supuesto de considerar estabilizada la base actual de nuestra moneda, previa la pertinente deliberación, estimó su deber sugerir a la Superioridad la conveniencia de sujetar la estructura del Proyecto de Revaloración de los Activos Empresariales Españoles, a las siguientes

BASES

Primera. — La revalorización o reajuste a la actual realidad de los Activos Empresariales, sea cual fuere la índole o la constitución jurídica de la Empresa, debería establecerse con carácter de saneamiento monetario nacional mediante aplicación a los valores líquidos con que aparezcan en el último Balance oficial de la misma, exclusión hecha en todo caso de los elementos adquiridos a partir del día primero de julio de mil novecientos cincuenta y nueve.

Segunda. — Deberían ser objeto de revaloración tan sólo los bienes tangibles del inmovilizado del Activo, especialmente los bienes raíces y los de equipo, incluidos los elementos de transporte.

Tercera. — Para la revaloración de los bienes de equipo, deberían tomarse en consideración los siguientes extremos: *a*) Su coste histórico; *b*) Su estado físico — desgaste por el uso — y *c*) Su capacidad económica o de servicio. (Este último extremo es de extraordinaria importancia, puesto que si la máquina o elemento no está en condiciones de proporcionar un rendimiento proporcional a su valor, es evidente que el que se le hubiere atribuido sería exagerado.)

Cuarta. — La revaloración o reajuste, atendido el fin perseguido, debería considerarse libre de toda clase de impuestos, sin perjuicio de revestir el sistema con las oportunas precauciones a fin de proteger los legítimos intereses nacionales, cual se expresa en las Bases octava y siguientes.

Quinta. — La indicada revaluación debería tener efecto mediante aplicación de los coeficientes de corrección resultantes de una Tabla o Baremo a publicar por el Gobierno, basada en el Índice General de depreciación oficialmente admitido — enero 1940-junio 1959 — o cualquiera otra que el Gobierno estime oportuno atendidas las circunstancias concurrentes y debería admitir las correcciones en más o en menos señaladas en la Base tercera, anterior, así como las necesarias en el caso de los bienes raíces a fin de no confundir los aumentos de valor por plusvalías naturales — que no deberían exceptuarse de tributo — con la revaloración monetaria propiamente dicha.

Sexta. — La justificación de las fechas de adquisición de los bienes raíces a fin de precisar el coste histórico, debería efectuarse a través de las correspondientes escrituras de compra-venta debidamente inscritas en el Registro de la Propiedad; y para el resto, con las pertinentes facturas de

compra debidamente inscritas en la contabilidad de la empresa afectada.

Séptima. — Las revaloraciones deberían ser individualizadas, atendida la fecha de la adquisición de los bienes, pudiéndose globalizar los que sean homogéneos y fuesen adquiridos en el mismo ejercicio.

Octava. — La revaloración de los bienes que hubiesen sido contabilizados por precio inferior al realmente satisfecho, aun cuando tal hecho pudiera probarse documental y fehacientemente, tan sólo debería poder practicarse sobre los valores contables. El exceso, en su caso, podría estimarse plusvalía sujeta a un gravamen moderado que no alterase sensiblemente la economía de la empresa.

Novena. — El plazo para acogerse a los beneficiarios del Plan de Revaloración debería ser de un año a partir de la fecha de su promulgación, pudiendo las Empresas aplicarlo al Balance oficial últimamente aprobado o al del ejercicio subsiguiente cerrado dentro del mismo.

Una vez finido el plazo concedido para la revaloración, debería considerarse que las Empresas no acogidas a la misma estiman la inexistencia de bienes revalorables por regularización monetaria, y, en su virtud, cualquier plusvalía, superávit o exceso que luciere en cuentas en el futuro o se obtuviese de la enajenación, liquidación, amortización o sustitución de bienes raíces o de equipo, podría tener la consideración fiscal de beneficio imputable al ejercicio de la ocurrencia.

Décima. — Los valores del Activo resultantes de la actualización monetaria, no deberían exceder del valor histórico de los mismos multiplicado por los correspondientes coeficientes de revaloración.

Undécima. — En el caso particular de bienes cuyo pago no se hubiere realizado en su totalidad y mientras los subsiguientes no pudieran alterar la valoración dada con anterioridad, a efectos de lo prevenido en la Base primera sobre fecha de adquisición de dichos valores, al practicar la revaloración del Activo debería admitirse tan sólo la parte proporcional correspondiente a dichos pagos parciales.

Duodécima. — Las Empresas que durante el período enero 1940 — Junio 1959, hubiesen obtenido préstamos o emitido empréstitos a largo plazo, podrían sujetarse a un impuesto especial de X por 100 en la medida que los elementos del activo revaluado hubieren sido adquiridos o incorporados por medio de dichas operaciones de crédito, deducción hecha de las amortizaciones financieras practicadas sobre las mismas durante el expresado período.

Decimotercera. — El mayor valor de los elementos inmovilizados del activo, obtenido como consecuencia de la revaloración, debería figurar en una cuenta aparte, complementaria de la principal con el coste histórico. De esta forma se conocería en todo momento la importancia de una y otra, no sólo a efectos legales, sí que también a los económicos y de verificación ulterior de la posición empresaria. Por ejemplo: "Maquinaria" y "Revaloración maquinaria".

Correlativamente, el Fondo o Fondos de Reposición o Renovación — amortizaciones contables — situados en el Pasivo, habrían de contener la misma distinción que sus principales del Activo, a saber: "Fondo Reposición o Renovación Maquinaria" y "Revaloración Fondo de Reposición o Renovación Maquinaria".

La diferencia entre los incrementos activos y pasivos, constituiria el Fondo de Revaluación Monetaria, que debería figurar en el Pasivo, considerándolo una Reserva especial y extraordinaria de la Empresa a todos los efectos legales.

En el futuro, las asignaciones anuales a dichos Fondos, deberían practicarse en dos fracciones: una para la cuenta principal o coste histórico, de acuerdo con el Plan de amortización establecido, al que se refiere la Base decimocuarta siguiente, y, otra, incluyendo la resultancia de aplicar las cuotas correspondientes, según el referido Plan, a la parte incrementada por revaloración monetaria.

Decimocuarta. — Una vez realizados los correspondientes ajustes, debería presentarse en las respectivas Delegaciones o Subdelegaciones de Hacienda, los Balances regularizados, acompañados de una memoria explicativa de las alteraciones producidas en los mismos como consecuencia de la aplicación de la Ley, así como el Plan de amortización, normal o extraordinario, de los bienes del activo fijo actualizado, previsto en el artículo primero de la Ley de 22 de diciembre de 1960, considerándose dicha amortización como un elemento del coste industrial del giro de la empresa, fiscalmente admitido como gasto deducible, sin que pueda ser reducida o eliminada en caso de pérdida de explotación.

El silencio administrativo por más de un determinado plazo equivaldría a la aprobación provisional de la revaloración monetaria practicada, que pasaría a ser definitiva un año después, sin perjuicio de las verificaciones que la Hacienda Pública estimara pertinentes.

Decimoquinta. — Sin perjuicio de arbitrar fondos especiales para ello,

las cuotas anuales de amortización que en el futuro se apliquen y, por tanto, los Fondos correspondientes del pasivo que las recojan habrían de destinarse a la renovación o sustitución de los bienes de equipo, salvo causa de fuerza mayor debidamente justificada.

Decimosexta. — El Fondo de Revaloración Monetaria debería constituir una Reserva fija, complementaria del capital desembolsado. Las personas jurídicas podrían convertirlo libremente en acciones o partes de capital según los casos, dentro del plazo máximo de dos años, mediante estampillado de los antiguos títulos o bien distribuyendo entre los poseedores de aquellos títulos nuevos hasta la cuantía del referido Fondo, sin más gravamen que los correspondientes Impuestos de Emisión y Derechos Reales.

En cambio, la distribución pura y simple en efectivo, ya fuese en forma de dividendo o en concepto de préstamo o anticipo sobre el mismo, debería quedar sujeto a la tributación ordinaria.

Decimoséptima. — A fin de no inducir a error y evitar torcidas interpretaciones que podrían resultar contraproducentes, todas las Empresas, en especial aquellos cuyas acciones se coticen en Bolsa, deberían informar ampliamente a los tenedores de las mismas del verdadero alcance y efectos de la revaloración monetaria practicada en sus contabilidades.

Decimoctava. — Cualquier discrepancia entre la Administración del Estado y las Empresas sobre el carácter de los bienes revalorados, su evaluación inicial o actual y cualquier otro extremo estimativo que pueda surgir en aplicación de las anteriores Bases, podría ser resuelta sin ulterior recurso, ante el Jurado de Utilidades.

No obstante, contra las decisiones de hecho de la Administración del Jurado antedicho, deberían caber todos los recursos jurídicos, desde el de reposición hasta el contencioso-administrativo.

Decimonona. — Las Empresas que incrementen el Capital en acciones como consecuencia de lo previsto en la Base decimosexta, podrían disfrutar de ventajas bursátiles, tales como la rápida admisión a cotización de los nuevos títulos y exención de los gastos de corretaje.

Asimismo podrían gozar de preferencia en la concesión de créditos por toda clase de Establecimientos del Ramo, aquellas Empresas que hubieran revalorizado sus Activos inmovilizados con arreglo al Plan de Revaloración.

Vigésima. — El desarrollo del Plan de Revaloración debería declararse compatible con la aplicación a las Empresas de las disposiciones que regulen la desgravación por inversiones, o la amortización acelerada, así como con

cualquier otro beneficio fiscal que puedan legalmente disfrutar aquéllas.

ADICIONAL. — Partiendo del principio que la finalidad perseguida consiste en que las contabilidades reflejen verazmente el patrimonio empresario, y pudiendo darse el caso de que por determinadas circunstancias ajenas al problema de la revaloración monetaria propiamente dicha, exista en algunas empresas un desnivel entre los valores contables y el patrimonio real, el Gobierno debería estudiar la posibilidad de autorizar excepcionalmente la actualización de tales valores mediante un gravamen adecuado que no ocasionara extorsión sensible en la economía de las mismas.

Ilmo. Sr. Dr. Don Fernando Boter Mauri

Barcelona, 18 enero 1891 - 28 noviembre 1960

Cursó los estudios de la Carrera de Comercio con brillantes calificaciones en la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona, obteniendo los títulos de Perito y Profesor Mercantil, a los que siguieron los de la Licenciatura y Doctorado en Derecho en la Facultad correspondiente de la Universidad de Barcelona.

Tras reñidas oposiciones, fue nombrado Catedrático de Matemáticas Comerciales en las Escuelas Superiores de Comercio de Santander y Valladolid, y de Contabilidad Superior en la "Institución de Estudios Comerciales" de Barcelona.

Era miembro en ejercicio de los Ilustres Colegios de Censores Jurados, Titulares Mercantiles y de Abogados de Barcelona.

Especializado en trabajos jurídico-mercantiles y de técnica contable, publicó un gran número de estudios y artículos en "Fomento del Trabajo Nacional", "Revista del Fomento", "El Economista", "Revista de

Derecho Privado", "Revista de Derecho Mercantil", etc., pronunciando asimismo muchísimas conferencias. Son de destacar su doctas intervenciones en los Congresos Internacionales de Contabilidad celebrados en Bélgica, Nueva York, Viena, París, Budapest, etc., y, especialmente en el de Barcelona celebrado en 1929, así como las de los Cursos Internacionales de la "S.I.E.C.", celebrados en distintas capitales europeas y norteamericanas, en los que representó a España de una manera brillantísima.

Sus obras sobre contabilidad y técnica contable han formado un verdadero ejército de titulares mercantiles y contables, y serán de obligada consulta por muchísimos años. Su forma de exposición clara y sencilla revela el gran educador que fue el Dr. Boter Mauri, cuya pérdida siente en el fondo de su alma la Academia.

Descanse en paz.

CATÁLOGO DE LAS OBRAS DEL DR. BOTER MAURI

CURSO DE CONTABILIDAD. — TRATADO DE CONTABILIDAD GENERAL. — NOCIONES FUNDAMENTALES DE CONTABILIDAD. — REVISIÓN DE CONTABILIDADES Y BALANCES. — TEORÍA DE LA CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA. — PROBLEMAS Y EJERCICIOS DE CONTABILIDAD. — PRECIO DE COSTE INDUSTRIAL. — REVALORIZACIÓN DE BALANCES POR DEPRECIACIÓN MONETARIA. — DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES. — DE TÉCNICA CONTABLE. — ESTUDIOS CONTABLES. — CONTABILIDAD DE SOCIEDADES MERCANTILES. — LAS DOCTRINAS CONTABLES. — RENTAS VITALICIAS CHATELUSIANAS. — INVENTARIOS Y BALANCES (traducción y adaptación de la obra francesa original de *M. León Batardón*).

C) Sesión necrológica

Dedicada a la memoria del Académico numerario,
Ilmo. Sr. Dr. Don Fernando Boter Mauri
(q.e.p.d.), fallecido el 28 de noviembre de 1960
Discurso pronunciado por el Académico numerario
Ilmo. Sr. Don José M.ª Vicens Corominas

Seguíamos hacia su última morada el cadáver del querido compañero de Academia Fernando Boter y Mauri y pensábamos una vez más, que no hay silencio más elocuente que el de la muerte. Él callaba y nosotros le seguíamos apenados, con nuestro silencio.

Los hombres tienen en realidad dos vidas. Una trepidante que vegeta en su crecer natural y orgánico, y otra que, callada, alienta en la memoria de los demás. Vive, pues, el hombre su material peregrinación por los abrojos y asperezas del mundo, pero existe otra peregrinación espiritual que sobrevive a su memoria y nos lo hace tener presente en la percepción de cuantos le conocieron.

La muerte moral, después del brusco tijeretazo que corta el hilo de la vida por una enfermedad o por un accidente, no es tan súbita como la muerte natural. Es la que siempre busca el extinto que durante su vida ha quemado la llama del existir en el servicio de un alto ideal o en el cumplimiento de una misión digna de él, a pesar de que sabe que la muerte trunca lo caduco por lo imperecedero, lo limitado por lo infinito, lo deficiente por lo perfecto. Ya que no podemos alcanzar de Dios el indulto de la sentencia de muerte, aquel hombre aspira a seguir viviendo en la memoria y en el corazón de cuantos compartieron el calor de su efusión y de su hogar, y de aquéllos que fueron sus compañeros de trabajo o de ideal y en general de las gentes que le trataron y conocieron. No importa que la supervivencia sea por lo común efímera. En el correr del tiempo, cosa inconmensurable, hemos de considerar efímero todo cuanto no consigue arraigar en el rápido acontecer de la historia.

Fernando Boter y Mauri, arrebatado a los suyos, a sus amigos y a sus

compañeros de profesión por un aciago azar del destino, llevaba en su alma una fortaleza inexpugnable y una voluntad férrea de dejar, a su paso por la tierra, la estela de su misión modeladora de lo que más conocía a fondo, la ciencia contable.

Nosotros creemos que no se le había hecho bastante justicia, a pesar de no ser su nombre un nombre ignorado, y a pesar de su labor incansable en revistas, publicaciones de libros, conferencias y participaciones en congresos y conferencias en España y fuera de ella. Su nombre no era para ser catalogable entre biografías anodinas que en realidad son la mayoría de secas voces sin eco en publicaciones llamadas a desaparecer.

Su dedicación a la ciencia de la Contabilidad comercial, era en él, cosa innata. Era uno de aquellos hombres que los franceses llaman "rompú en problémes", fuesen como fuesen, administrativos, contables de organización o de control. Su claridad de exposición de los más intrincados problemas contables y financieros que le planteaban las empresas que le consultaban, su arte de presentar las perspectivas fiscales ante una inspección, todo ello le había creado el soporte de una segunda vida que superaba la suya vegetativa y terrenal y que modelaba su ambición de perfección y dominio de las embrolladas situaciones de deflación y de inflación, en el campo de las actividades de nuestras industrias en los últimos diez años.

Esta labor callada y profunda, era en Boter la afirmación de su genio que le daba una autoridad reconocida, para llegar al convencimiento de quienes con él discutían en el campo arduo y árido de la materia contable, en el momento de la inspección fiscal.

Nos habíamos encontrado algunas veces en el terreno de la discusión profesional enfrentados en distintos campos. Casi siempre en medio de luchas societarias. Habíamos medido nuestras fuerzas en la problemática de las fundaciones, modelando más de una sociedad como si se tratara de modelar una estatua o un monumento. La formación del capital, su división, su remuneración, el equilibrio de las mayorías y de las minorías, la sindicación que debía amparar los egoísmos familiares de los constituyentes, la valoración de los aportes que difícilmente eran valorizables justamente cuando se atravesaban valores inmateriales... También habíamos navegado juntos resistiendo los bandazos de pasiones amenazadoras en turbulentas sesiones de suspensión de pagos y quiebras, y habíamos bordeado situaciones delicadas bancarias y liquidaciones forzadas... Boter era siempre el mismo. Frío, sereno, imperturbables sus ojos, dejaba pasar la pasión,

como el pastor deja pasar la turbonada. Era el buscador de la fórmula de unión y de arreglo, el descubridor de la combinación económica para llegar al convenio y a la solución amistosa que cancelasen la codicia o la ambición.

En las reuniones arbitrales era donde su sonrisa sabía dulcificar la dureza de una argumentación y resolver con una frase amable y una palabra indulgente, una situación tensa, obrando el milagro de llevarse con su bondad ingénita prendida en sus redes, la confianza de las dos partes contendientes, que acababan por entregar en sus manos, la resolución y el fallo.

Su labor constante en conferencias y discusiones en nuestra Real Academia, ninguno de nosotros la puede olvidar. Presidente de la sección jurídica había traído a nuestro seno, la discusión de un problema financiero de altos vuelos y de largos alcances en el campo societario. Si era o no posible, crear acciones dotadas de interés fijo. Había descubierto en la Dirección general de Registros una Resolución que consentía la inscripción de unas emisiones de acciones-obligaciones y en el campo del derecho fiscal, una sentencia que en el aspecto tributario, reconocía la virtualidad de esta fórmula híbrida dentro del derecho financiero. La misma tarde de su sepelio, debíamos oír su autorizada voz en el seno de la Sección defendiendo su tesis conformada a la legalidad de tales emisiones y esperábamos con deleite escuchar su sabia disertación.

Pero la voz de Boter y Mauri se había extinguido dos días antes cortada por la muerte aciaga y dramática. El tema quedaría flotando en la memoria de todos. Quizás sus oídos y sus ojos, nos escuchen y nos vean algún día, con aquella fe poética, que inspiró al poeta francés aquellos versos:

Bleus ou noirs, tous aimès, tous beaux,
ouverts a quelque inmensa aurore,
de l'autre cotè des tombeaux,
les yeux qu'on ferme voient encore...

(Azules o negros, amados todos y bellos,
abiertos a una inmensa aurora,
del otro lado de las tumbas,
los ojos que se cierran, continúan viendo)...

Que descanse en paz el querido compañero y que Dios haya premiado la bondad de su vida.

BOTER, CATEDRÁTICO

Discurso pronunciado por el Académico numerario,

Ilmo. Sr. Don Pedro Lluch y Capdevila

Excmo. Sr.: Ilmos. Sres.:

Por designación del Excmo. Sr. Presidente de esta Real Corporación, nuestro querido amigo don Ricardo Piqué Batlle, me cabe hoy la honra de hablaros en esta sesión necrológica dedicada a la grata e imperecedera memoria del que fue nuestro querido compañero y mi particular amigo, el Ilmo. Sr. don Fernando Boter y Maurí, desgraciadamente ausente en esta sesión en el orden físico a consecuencia de trágico accidente, aunque siempre presente en el orden espiritual afortunadamente para todos nosotros que nunca podremos acostumbrarnos al profundo vacío en que nos ha sumido.

Con ello cumplo un deber de obediencia al realizar una labor que me ha sido asignada y al propio tiempo se me ofrece la oportunidad de rendir un homenaje póstumo a este gran hombre que fue don Fernando Boter y Maurí, que habiendo honrado a cuantas Corporaciones perteneció, honró singularmente a esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras con su decidida aportación intelectual en cuantas misiones se le confiaron.

Evocando su figura, rememoro en este momento su querida presencia en nuestras sesiones, en nuestras conferencias, en nuestros actos todos. Es difícil dirigir una mirada retrospectiva a toda nuestra vida académica, ya larga, sin la figura respetada y respetable de nuestro querido compañero don Fernando Boter y Maurí, a quien hoy tanto lloramos. Toda la vida de nuestra Corporación aparece inyectada por su extraordinaria vitalidad, su palpitante y permanente inquietud, su encendido entusiasmo, su reconocida sabiduría, su inteligente y sereno criterio, su equilibrado razonamiento, su elocuente buen humor, su hombría de bien, para no citar más que las cualidades más sobresalientes de este ilustre y querido extinto, del que recordamos tantas y tantas virtudes y del que no advirtióse defecto alguno.

Me corresponde recordarle en esta sesión necrológica dedicada a su poderosa personalidad, como Profesor y aun cuando he tropezado con muchas dificultades por lo que respecta a la recopilación de datos concretos referentes a su nombramiento como Catedrático de Escuelas de Comercio, a su designación como Profesor de la Institución de Estudios Comerciales, a su elección como Director de la Escuela de Comercio patrocinada y sostenida por el C.A.D.C.I., debido precisamente a su extraordinaria modestia que le impedía hablar de sus actividades (incluso a sus familiares y a sus colaboradores) por lo que poco se sabe en cuanto a fechas de principio, de dedicación y de extinción de cada una de sus variadas funciones en el orden docente, creo sinceramente que todo ello importa poco al considerar que Fernando Boter fue siempre un Profesor, un "Magister", un pedagogo, en el más grande y más completo y absoluto sentido de la expresión, que dedicó su vida entera a orientar a cuantos solicitaron sus lecciones en las especialidades de su docencia e incluso a todos cuantos tuvimos la fortuna de escucharle en el trato de compañeros y amigos, resplandeciendo en todas sus palabras el excelso don de comunicar a todos cuantos experimentamos el privilegio de su compañía o de su amistad, esta poderosa luz de la verdad que brilla con destellos propios y característicos alumbrando la obscuridad de la vida terrenal, constituyendo patrimonio exclusivo de los espíritus selectos entre los que se halla nuestro admirado amigo y compañero don Fernando Boter, a quien no dudo en considerar como hombre-faro, por cuanto siempre se le halló dispuesto a prodigar luz a cuantos necesitaron orientación para conducirse, iluminando constantemente su tránsito hasta llegar a su destino.

En su docencia constante, don Fernando Boter, ha constituido el arquetipo del Profesor que ha transformado lo difícil en fácil; lo obscuro en diáfano; lo complejo en simple; lo ingrato, en ameno; lo abstruso, en asequible; lo insolucionable, en solucionable; lo disperso, en reunido; lo contradictorio, en concordante; etc., etc.; habiendo preferido descender al terreno del alumno para que su comprensión fuera completa, a permanecer en la inaccesible altura de su poderosa capacidad intelectual, muy costosa de alcanzar por parte del discípulo. Su lenguaje claro, sencillo, ameno, enriquecido de ejemplos prácticos al alcance de todas las inteligencias, habían conquistado a todos cuantos tuvieron la fortuna de actuar como oyentes en sus explicaciones, haciéndoles adquirir interés creciente por las enseñanzas profesadas por nuestro admirado compañero y amigo.

El magisterio de don Fernando Boter, desgraciadamente malogrado cuando cabía esperar aún que se prolongara por muchos años (todos los que hubiesen sido posibles de su plenitud de facultades) ha sido ejemplar y en todos cuantos nos dedicamos a la enseñanza ha de constituir siempre una figura señera a la que procede imitar, considerándola como fundamental. Por mi parte digo que le considero como una honra y gloria de la Cátedra española y tengo (por esta circunstancia y por otras muchas también) como uno de los honores que mayormente me satisfacen, pertenecer al escalafón de Catedráticos numerarios de Escuelas de Comercio, al que también perteneció nuestro llorado compañero don Fernando Boter. Para tan prestigiosa figura de Catedrático, nuestro más emocionado recuerdo y nuestra más ferviente admiración. Después de una dilatada y fecunda labor, a lo largo de toda su vida de constante inquietud espiritual, bien merece el descanso que Dios Nuestro Señor le ha concedido. A todos nosotros nos corresponde ahora unir nuestros esfuerzos para tratar de llenar este profundo vacío que con su marcha ha dejado en la actividad que constituia su contribución a la sociedad en que vivimos.

BOTER, CONTABLE

Discurso pronunciado por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON JOSÉ GARDÓ SANJUÁN

Así, sin títulos, tal como corresponde a su popularidad; para los lectores de sus obras era, es y será, el Curso de Contabilidad de Boter, el Precio de Coste Industrial de Boter, sin añadir ningún título, ni siquiera el nombre de pila.

No es que no tuviera prestigio y méritos para ostentar dignamente sus títulos y galardones académicos, sino que la familiaridad del lector no podía considerarlo más que como un hombre inteligente de claras ideas y sencilla expresión.

Para los que hemos escrito y escribimos para el público, esta familiaridad del lector es un verdadero timbre de gloria, que demuestra que la corriente de agrado y simpatía que se establece entre el autor y el lector, ha llegado a su grado máximo.

Además Boter fue el prototipo de la modestia; cuando hizo el doctorado en Derecho, sus amigos nos enteramos cuando vimos en sus publicaciones el máximo escalón de su carrera.

Otra circunstancia que le labró la confianza y el cariño de sus lectores fue la claridad y sentido pedagógico con que redactaba sus trabajos.

En varias ocasiones recomendamos la lectura del Curso de Contabilidad, a personas de cierta cultura que no podían sujetarse a la disciplina de unos estudios, y los resultados fueron excelentes, ya que pudimos comprobar que sabían contabilidad a través de la simple lectura del libro.

La proyección de nuestro biografiado en la contabilidad, la impronta que dejó en esta técnica, no puede abarcarse en una simple ojeada por lo que nos vemos obligados por su magnitud a agruparla en tres aspectos.

Las ideas
Sus hechos
Sus obras

que examinaremos bajo el punto de vista contable — ya que otros prestigiosos compañeros lo harán como jurista, pedagogo y académico — con la brevedad y concisión que se ajuste al escaso tiempo de que disponemos.

LAS IDEAS. — Nos decía una vez que era lamentable que una gran mayoría de los autores de contabilidad no se consideraban satisfechos si no inventaban una nueva doctrina, un procedimiento moderno, cuando poco se puede inventar después de lo que hizo Lucca Pacciolo.

Era defensor acérrimo de la teoría personalista, o sea lo que se ampara en la ficción de considerar las cuentas como entes económicas capaces de dar y de recibir, que es la doctrina expuesta por Lucca Pacciolo.

Indudablemente que esta teoría permite explicar el trámite contable con una claridad extraordinaria y sin que nadie que tenga una inteligencia media y una cultura normal, no sea capaz de comprenderla.

A nuestro juicio es consecuencia de que Boter fuera acérrimo partidario de la teoría personalista, las fuentes de los autores de nuestro país que le precedieron, Castaños y Torrents Moner y del francés Batardon, del que tradujo alguna obra y del que siempre hablaba con encendido elogio. Boter fue entre nosotros el genuíno representante y entusiasta paladín de la teoría clásica.

Recordemos a este efecto las discusiones que sostuvo con el malogrado autor francés Delaporte, en el Congreso Internacional de Contabilidad celebrado en el año 1929 en Barcelona, combatiendo la teoría de la contabilidad razonada, de que Delaporte era autor.

Posteriormente cuando pretendiendo dar carácter científico a la contabilidad se ha explicado a través de un prisma matemático, o del estudio de la hacienda o patrimonio, atacó estas tendencias, sin que por ello negara capacidad y valor a sus propugnadores, porque en vez de aclarar los conceptos, los complican, ya que la contabilidad a través de todo ello, será comprendida por una minoría solamente.

El concepto que tuvo de la contabilidad está claramente definido en su obra "Doctrinas contables" en la que hace una historia crítica de las principales teorías contables.

Los que nos honramos con su amistad sabemos la ilusión con que la escribió y el interés puesto en su redacción.

Contra la escuela matemática lanzó su más acerba diatriba, ya que no concebía que tuviera que recurrirse a las matemáticas superiores para explicar una cuestión tan sencilla como la contabilidad.

No podemos sustraernos a trazar un paralelismo entre Pacciolo, al que nadie puede negar su valor como creador de la técnica contable, y Boter.

Pacciolo fue un buen matemático, y precisamente la idea de la partida doble está expuesta en una obra de aritmética. En cambio en la descripción de su sistema contable no utiliza una sola fórmula, y no podemos suponer que fuera porque desconocía su manejo, sino simplemente porque no consideró que fuera necesario.

Boter, catedrático por oposición de Cálculo Mercantil de Escuela de Comercio, autor de un libro titulado "Rentas Vitalicias y Chatelusianas", que demuestra un extenso conocimiento del cálculo actuarial, no usa fórmula matemática alguna para describir la contabilidad, por la misma razón que Pacciolo, porque creyó que no era necesario.

Este clasicismo en sus ideas contables, al que fue fiel toda su vida, es a nuestro juicio, un timbre de gloria, porque gracias a él alcanzó un prestigio y un renombre, supo profundizar hasta el máximo en las cuestiones de contabilidad y creó una legión de contables a través de sus libros.

Sería muy interesante que pudiera hacerse una experiencia; calibrar el valor contable de los que han bebido en las fuentes clásicas — representadas en España por nuestro malogrado amigo — y los que han aprendido a través de otras teorías, tanto en número como en calidad. Seguros de que nos convenceríamos del valor de las doctrinas clásicas.

Tenía siempre el afán de contrastar sus ideas actuales con las expuestas en libros que llevaban algunos años ya escritos y se ufanaba que no tenía nada que rectificar y que seguía una línea recta de conducta.

Esto sucedía porque en todos sus actos le preocupaba como a pocos el sentido de responsabilidad y ponía la máxima atención en todo; éste fue precisamente el tema de una de nuestras últimas conversaciones.

Así como en literatura existen la generación del 98, creada por las circunstancias del ambiente, tenemos en técnica comercial la generación del 14, formada por la coyuntura económica vivida en aquellos tiempos, de la que pocos restan y de la que Boter fue uno de sus elementos más destacados.

LOS HECHOS. — Fue Boter el que dio a conocer en nuestro país el procedimiento llamado de Diarios múltiples, en una revista de economía que se publicaba en Barcelona, poco antes de estallar la conflagración mundial de 1914-1918.

Desde entonces su labor como asesor de empresas, es ingente; de una clarividencia extraordinaria, daba en cada caso el consejo oportuno, resolvía con acierto las dudas que se le presentaban, orientaba a las Sociedades, tanto en el aspecto jurídico como administrativo y fiscal.

Por estas razones tuvo siempre entre su clientela los negocios más importantes y mereció de todos una confianza ilimitada.

Poco más de veinte años tenía, cuando asistió al Congreso Internacional de la S. I. E. C. en Budapest, en el que representó a España; desde aquel momento, su asistencia a los Congresos Internacionales de Contabilidad y de Administración fue constante, siendo quizás uno de los últimos al que asistió al celebrado en Nueva York, en el que obtuvo un éxito lisonjero y que hizo un discurso en inglés bajo los pliegues de nuestra bandera.

En los Congresos no se limitaba a una actuación pasiva, sino que formaba parte de las ponencias, intervenía en las discusiones, y en todas partes dejó en buen lugar el nombre de los técnicos a quienes representaba.

No era un hombre que se vanagloriase de sus conocimientos, al contrario, toda su labor queda cubierta con una modestia excesiva; por ello tronaba contra los que se abrogaban el mérito de haber hecho algún descubrimiento en la contabilidad, diciendo que hasta el presente no había necesidad de descubrimiento alguno.

Por dicha razón no son muy conocidas algunas de las cosas en que intervino; por ejemplo, cuando se llevó a cabo una campaña para procurar que la legislación no entorpeciera la aplicación de los nuevos métodos de contabilidad, especialmente las fichas, propuso una idea, a nuestro juicio excelente, ya que solucionaba el problema, que es declarar obligatorio el libro de balances de comprobación que tenía que contener la inscripción mensual de todos los saldos.

Posteriormente entabló un recurso contra el Registro Mercantil para la inscripción de acuerdos de las Sociedades unipersonales, que ganó y desde entonces pudieron existir legalmente las Sociedades con un solo socio, criterio que recogió la legislación especial de las Sociedades Anónimas y las Limitadas.

Además en sus artículos, en sus conferencias, en sus libros, hay multitud de ideas que perfeccionan la técnica de la contabilidad y que no les dio el relieve que otros les hubieran dado, debido a su gran modestia.

Sus obras. — Boter nació, actuó y se desarrolló como escritor; no fue

un literato sino un hombre que escribía con una claridad tal, que las cuestiones más complicadas y abstractas se volvían simples y claras a través de su prosa fluida, agradable, sencilla, cual si fuera una conversación.

Escribía como hablaba, con naturalidad, con sencillez, sin que tuviera una mayor preocupación que darse a entender por todos, contrastando con la tendencia general de que el escritor demuestra una mayor sabiduría, si es difícil de interpretar.

Escribía para todos y los problemas más complicados, las cuestiones más elevadas de contabilidad, de técnica fiscal o de administración, a través de sus explicaciones resultaban más que sencillas, aun al profano en la materia.

Su obra inicial fue el "Curso de Contabilidad", que primero se publicó en catalán y luego ha seguido editándose en castellano, y que variado el título por "Tratado de Contabilidad General", ha llegado a la novena edición.

Sin que queramos hacer un análisis exhaustivo de lo que escribió y sin que sigamos un orden de prelación, debemos hacer destacar las siguientes obras.

Revisión de Contabilidades y Balances. — Acabado estudio de lo que ha de conocer el que deba intervenir en la verificación de contabilidades y balances, cuyo mejor elogio que puede hacerse del mismo, es que es la demostración de una profunda experiencia en el tema.

Teoría de la Contabilidad Administrativa. — Fue concejal de nuestro Ayuntamiento, y una de sus preocupaciones fue la forma cómo se desarrollaba administrativamente nuestra Corporación municipal, haciendo un perfecto estudio de la aplicación de los principios contables a las normas administrativas.

Precisamente este hecho demuestra la valía de nuestro malogrado amigo: se halló en un medio distinto de la Empresa privada, y lo primero que hizo fue estudiar su marcha administrativa y la aplicación de los principios de la Contabilidad al estudio y liquidación de los presupuestos.

Precio de coste industrial. — Según propia frase, un autor de contabilidad no es completo si no escribe una obra sobre la contabilidad industrial; ello es debido a que los problemas de determinación de costes, presentan mayores dificultades que los de la simple compraventa de mercaderías o los financieros. En este sentido predicó con el ejemplo, y escribió un libro que es un tratado completísimo de contabilidad industrial con sus proble-

mas de precios de coste, elementos que han de intervenir y preponderancia de los mismos.

Revalorización de Balances por depreciación monetaria. — Hay algunos problemas en la contabilidad, que denominaríamos de crisis administrativa de las Empresas, que solamente puede solucionarlos el tiempo; la desvalorización monetaria y la prohibición de modificar los valores del inmovilizado, han conducido a las empresas a un confusionismo, por el cual resulta que los balances no determinan la verdadera situación del negocio. A la vista de este problema, Boter, no podía estar inactivo y expuso con la claridad y sinceridad que daba a todas sus producciones, su personal opinión, a la que habrán de recurrir todos los que quieran estudiar la cuestión y quieran tener una visión amplia del problema.

Disolución y liquidación de Sociedades Mercantiles. — La contabilidad de las Entidades mercantiles, es generalmente una constante repetición; los asientos se suceden con una igualdad y una monotonía desesperante. Hay solamente dos casos en que la contabilidad presenta problemas distintos, su creación y su extinción; en la creación el problema es sencillo, ya que hay la voluntad unánime de constituir la Sociedad; en la extinción no sucede lo mismo, pues se hace forzada por las circunstancias, no hay un acuerdo unánime, etc., y hay que recurrir al técnico para que solvente los problemas, jurídicos, contables y fiscales, que representa la disolución o la fusión. En esta obra se puede calibrar el valor de nuestro malogrado camarada, ya que es un tratado completo de los problemas que presenta la extinción de las Empresas mercantiles.

Rentas vitalicias chatelusianas. — Durante casi un siglo las sociedades tontinas y chatelusianas fueron una experiencia económica, pero no teórica, sino práctica, ya que ambos tipos de Sociedad fueron practicadas en Francia y en otros países. Tienen las chatelusianas un fundamento matemático, que generalmente no es muy conocido y por ello resalta más el libro que comentamos que es un compendio de dicho tipo de Sociedades.

Contabilidad de Sociedades Mercantiles. — Es un completo estudio de lo que constituye la Asociación con fines lucrativos, sus normas legales y la administración.

De técnica contable, Estudios contables, Cuestiones Jurídico-contable. Estas tres obras contienen algunos de los artículos publicados por el señor Boter en distintas revistas. A nuestro juicio, son la demostración más palmaria del espíritu que informó la redacción de tales artículos, que no

solamente tuvieron y tienen valor de permanencia, sino que recogidos en sendos libros han formado cuerpo de doctrina y los libros han alcanzado hasta la tercera edición. Su forma clara de expresión y su profundidad de conceptos, quedan claramente definidos en las páginas de estas obras que fueron escritas para una publicación mensual y con efímera vida, pero su valía ha sido tal, que recogidos en un volumen han adquirido valor de permanencia.

Las doctrinas contables. — Fue la última obra que publicó y quizás la que más prestigio le hubiera conseguido, de haber continuado entre nosotros. Los que nos honramos con su amistad, recordamos el entusiasmo con que nos hablaba de esta publicación; su interés por ir hallando los datos necesarios para trazar un bosquejo histórico de las doctrinas y la claridad con que quería exponer su creencia de que hasta ahora la única doctrina contable que podía explicar la contabilidad y formar buenos técnicos, era la de la personificación de cuentas.

Quería destruir — y es posible que lo haya logrado — falsos conceptos sobre las doctrinas contables, ya que sin negar a los que participan de las teorías hacendística, matemática, razonada, etc., la importancia y valor que se merecen, no será mejor la contabilidad si se ampara en la ficción de unas fórmulas matemáticas, o de unas explicaciones rimbombantes, que si se expone a través de los principios clásicos que suponían la existencia de personas representativas de los intereses puestos en contraposición por el hecho económico que hay que contabilizar.

Esta era quizás la idea fundamental de la obra, la demostración de la importancia y valor de la teoría de la personificación, que no ha sido superada, pero resulta que puso tal cariño y tanto interés en el desenvolvimiento de su tarea, que ha resultado un resumen de los principales momentos históricos de la contabilidad y de las obras y teorías de los más destacados paladines.

Posiblemente es uno de los estudios más documentados de los que se han publicado en nuestro país sobre contabilidad, sus tendencias, sus hechos y sus hombres; poco tiempo lleva esta obra en el mercado para que puedan conocerse su influencia y su proyección sobre los partidarios y contrarios de una y otra doctrina; pero estamos seguros que con el tiempo será base de controversias y se tomará como ejemplo en algunas polémicas

Aparte de esto su labor está dispersa en conferencias, coloquios, controversias, sobre temas de contabilidad, cuya cantidad si la pudiéramos reunir

nos asombraría por su magnitud, ya que daba algunas conferencias cada año, publicaba varios artículos al mes y redactaba numerosos dictámenes e informes para Empresas privadas.

Esta ingente labor, tiene una explicación por su metódica forma de trabajo; no era hombre capaz de trasnochar; al contrario, seguía una vida morigerada, que le permitía levantarse a la madrugada y era entonces cuando redactaba sus artículos o trabajaba en las obras que continuamente venía editando.

* * *

Trazar la semblanza completa de nuestro excelente camarada, Sr. Boter, es casi imposible, ya que una parte importantísima de su obra se halla en conferencias que no se publicaron, en artículos que no se coleccionaron y en informes de carácter privado, por lo que nos hemos visto obligados a exponer en un breve esquema todo cuanto la Contabilidad le debe y los técnicos hemos podido aprender de su labor; recogido de los recuerdos que tenemos de nuestra constante actuación.

Pero por encima de todo, fue un buen amigo y un digno adversario; tuvimos ocasión de colaborar con él en todos los terrenos; lo tuvimos como asesor de Empresas, en las que llevábamos la Contabilidad, formamos parte del grupo de conferenciantes en muchos ciclos de conferencias, colaboramos en la redacción de dictámenes sobre la marcha administrativa de Sociedades, tuvimos ocasión de estar enfrente en asuntos donde cada uno defendía intereses contradictorios, colaboró en revistas cuya dirección teníamos confiada, sostuvimos controversias, formamos parte de Juntas de diversas entidades y corporaciones, etcétera, y de todo ello nos queda el recuerdo de un buen amigo, leal, sincero y cariñoso.

Deploramos infinito que una desgracia nos lo haya arrebatado, en los momentos en que, por su madurez, más podía rendir su actuación, si bien siempre llevaremos en el pensamiento su ejemplo, en el corazón su recuerdo y en los labios una oración para el eterno descanso de su alma.

LA PERSONALIDAD ACADÉMICA DEL ILMO. SR. DON FERNANDO BOTER MAURÍ

Discurso pronunciado por el presidente perpetuo de la Corporación,

EXCMO. SR. DON RICARDO PIQUÉ BATLLE

Corresponde al que os habla estudiar ahora la personalidad académica de nuestro malogrado amigo y compañero, el Ilmo. Sr. doctor don Fernando Boter Maurí.

Era a principios del año de 1947, en una comida de hermandad. Coincidimos en la misma mesa nuestro llorado amigo, el Ilmo. Sr. don Pedro Lluch y Capdevila y el que os habla. Se había iniciado una amena conversación sobre asuntos científicos y profesionales, cuando el Sr. Lluch me formuló en alta voz la pregunta de si no había llegado ya la hora de que la Academia acogiera en su seno al doctor Boter, dados sus grandes e indiscutibles merecimientos para ello, contestándole por mi parte que la proposición me parecía excelente y que la apoyaría con todo entusiasmo. Se llenó el formulario correspondiente, al que dimos el trámite reglamentario, y el 30 de mayo de aquel mismo año, como consecuencia de una votación unánime del Pleno, por mi antecesor en el cargo, el Ilmo. Sr. don José María Vicens Corominas, fue proclamado Académico numerario electo nuestro hoy desaparecido amigo y compañero.

Tomó posesión del cargo en noviembre del mismo año, en la Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1947-1948, versando su discurso de ingreso sobre el tema "Usufructo de Acciones de Sociedades Anónimas", en el que volcó materialmente su indiscutible erudición y maestría en la ciencia jurídica, y de la que hizo el adecuado elogio nuestro compañero Ilmo. Sr. don Juan Casas Taulet, que tuvo a su cargo la reglamentaria contestación en nombre de la Academia.

Ocurre a veces, por suerte para nuestra Corporación, que después de la recepción, el nuevo académico acude a las sesiones y actos de la misma

con verdadero entusiasmo y vocación; mas suele acontecer también que otros quehaceres más perentorios le obligan a menudo a privarse del placer de la asistencia a nuestros actos privados, y su labor no tiene ni la envergadura ni el lucimiento que el interesado desea ardientemente y que es el primero en lamentar. Pero en el caso del señor Boter, hombre metódico si los hay, ordenado, nada pudieron impedirle los quehaceres particulares. Desde el primer momento se dio por entero a la Academia, a cuyas sesiones privadas y públicas acudía siempre dispuesto a entablar el diálogo, a prestar su concurso, abandonando incluso obligaciones que podían producirle satisfacciones materiales, prefiriendo las espirituales que le proporcionaba el contacto permanente con sus compañeros de Corporación. Y así, cuando en su calidad de albacea testamentario del difunto Sr. Espona se vio obligado a ausentarse muchas veces, nunca dejó de enviar por escrito su justificada excusa, duplicándola casi siempre con el envío de sendos telegramas desde el lugar a donde sus obligaciones lo habían conducido.

Importaba poco que fuese una reunión de Sección, del Pleno o de la Junta de Gobierno, de la que formaba parte como Consejero en su calidad de Presidente de la Sección Cuarta. Siempre estaba dispuesto a prestar su más entusiasta colaboración, y nunca se mostró remiso en aceptar los encargos de la Academia, ya fueren informes, ponencias, comunicaciones, escritos o conferencias.

A lo largo de los años que medían desde 1948 hasta el momento de su óbito, redactó seis ponencias, a saber: "La prima de emisión", "La compra-venta mercantil", "El Decreto de 14 de diciembre de 1951 sobre Sociedades Anónimas", "Las ventas a plazos", "Los créditos incobrables" y "Los libros de contabilidad de los comerciantes individuales", todas ellas sometidas a la consideración del Pleno y aprobadas por el mismo sin prácticamente enmienda alguna, lo que demuestra cumplidamente la calidad del trabajo realizado por el doctor Boter.

Siguió a las expresadas ponencias, su comunicación sobre "La limitación de la responsabilidad económica del comerciante individual", aprobada por el Pleno en 1959 y publicada en los "Anales" del curso de 1958-59.

Párrafo aparte merece su Discurso de contestación al de Ingreso del Ilustrísimo Sr. don Luis Bañares Manso, sobre "El gravísimo problema de la vivienda", en el que señaló aspectos del problema que llamaron poderosamente la atención por su profundidad y que mostraban quizá algo cruda pero fielmente la auténtica gravedad del mismo.

También nuestro ilustre extinto colaboró de una manera intensa en el éxito de nuestros ciclos anuales de conferencias, pronunciando las siguientes: "Revalorización de Balances por depreciación monetaria" — publicada posteriormente en forma de folleto, debidamente ampliada —, "Accionistas y Obligacionistas en el nuevo régimen de las Sociedades Anónimas", "Sindicatos de Accionistas y Obligacionistas", "Las últimas disposiciones rectificativas y complementarias de la nueva Ley sobre Anónimas", "Comentarios a la Ley de 17 de julio de 1953 sobre Sociedades Limitadas", "La prenda sin desplazamiento", "Amortizaciones y reposiciones en épocas de depreciación monetaria", "Las minorías de accionistas en las Sociedades Anónimas", y, por último, "El Plan Contable Internacional", reproducida en el capítulo XV de su último libro sobre "Las Doctrinas contables".

Después de cuanto queda expuesto, es lícito afirmar que el Ilustrísimo señor doctor don Fernando Boter Maurí ocupa, a través de los veinte años de existencia de nuestra Corporación, el primer lugar en cuanto a intensidad en la colaboración. Existen, gracias a Dios, bastantes señores Académicos que han prestado y prestan su concurso en ponencias y discusiones en el Pleno, que han pronunciado un gran número de conferencias; pero hasta el presente, ninguno ha llegado a reunir, en el espacio de catorce años, como él, la suma de dieciocho trabajos, que es el balance que presenta la labor, la dedicación académica de nuestro inolvidable desaparecido.

¿Qué juicio nos merece la labor desarrollada por el profesor doctor Boter en el seno de nuestra Corporación? En primer lugar, de sincera admiración; y aun cuando no nos corresponde ahora formular un juicio crítico de su obra, labor que corresponde por derecho propio a quien en su día le suceda en su sitial académico, sí que podemos señalar que su innato sentido de lo polémico, la profundidad y la amplitud de sus conocimientos, la incisión de sus intervenciones, siempre envuelta en un halo de fino humor, su humanísima euforia, su vitalidad y su enorme capacidad de trabajo, prometían para la Academia muchos frutos de su privilegiada mentalidad. Nunca con más propiedad puede decirse que ha dejado en nosotros un vacío extremadamente difícil de llenar; y estoy plenamente convencido que mientras la actual generación académica viva, habrá siempre quien, en las discusiones y deliberaciones que el futuro nos depare para aquilatar y aunar nuestro criterio científico, se formule en lo íntimo de su ser esta pregunta: ¿Cuál sería la reacción del Sr. Boter? Porque a

fuerza de oír sus continuas y acertadas intervenciones, todos deseábamos siempre conocer su opinión, estuviere o no acorde con nuestro propio pensamiento. Es por ello que su espíritu seguirá viviendo entre estas cuatro paredes, porque no en vano esos catorce años transcurridos crearon entre él y nosotros ese vínculo invisible pero no por ello menos firme, de la comunidad de ideales, del amor a la Corporación y del deseo irrefrenable del cumplimiento del deber.

¡Descanse en paz!

D) Conferencias (XVI° Ciclo Público)

RENDIMIENTO Y RENTABILIDAD

Conferencia pronunciada el 12 de enero de 1961, por el Académico numerario,

Ilmo. Sr. Don José Gardó Sanjuán

La razón del tema. — Cuando mis compañeros de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras me honraron encargándome la iniciación del XIX Ciclo de conferencias, no por mis propios méritos, que son pobres y escasos, sino como recuerdo que me correspondió en este mismo local el iniciar hace diecinueve años, el primer Ciclo de conferencias de la Academia, me sentí satisfecho.

Me sentí satisfecho, por la razón de que podía exponer personalmente algunas ideas sobre un tema tan grato para mí, como es la organización de la Empresa privada, o sea la microeconomía, como se titula en la actualidad.

Creemos que todos tenemos la inexcusable obligación de trabajar por el bien de la economía nacional, tanto desde nuestros puestos de trabajo, como en trabajos y ensayos técnicos, como asimismo haciendo los comentarios que juzguemos oportunos en público y en privado.

Siendo así y dando una ojeada a nuestro panorama técnico, examinando lo que se dice y publica respecto a la organización de la Empresa privada, analizando la orientación que hoy se va dando a la economía y a la misma contabilidad, hemos considerado conveniente hacer una breve consideración sobre los conceptos de *Rendimiento y Rentabilidad* que tan destacado papel representan en nuestra microeconomía.

Debemos advertir que no nos consideramos en plan de definidores, sino de simples comentaristas; ni nuestros conocimientos, ni nuestro valor

técnico, nos permiten a aspirar más que a un comentario sin mayor trascendencia que lo que en la práctica se puede alcanzar del mismo.

La definición de las palabras. — Vamos a usar frecuentemente en el curso de nuestra disertación dos palabras que forman el tema de la misma; dos palabras, cuyo significado es parecido, y que para muchos puede ser sinónimo, a pesar de que entre ambas hay una enorme diferencia.

Rendimiento. — Significa, para nosotros, el límite de la utilidad normal que se puede obtener de una cosa, de un bien económico, de un elemento industrial o comercial. Por ejemplo, podremos decir tomando como símbolo el deporte que un equipo dio su máximo rendimiento, que un coche ha producido su rendimiento máximo durante una jornada, etc.

Rentabilidad. — Es el producto que se obtiene de un bien económico cualquiera, como por ejemplo el dividendo que reparte una Sociedad, el interés que produce un determinado préstamo.

Ni podemos hablar de la rentabilidad de un equipo de fútbol o de un coche para indicar su capacidad de trabajo, ni consideramos que ha de ser lógico cifrar en pesetas el rendimiento que puede proporcionar un ente comercial.

Para nuestro entender, el rendimiento puede ser total y absoluto — siempre dentro de la normalidad — y la rentabilidad no está limitada; el primero supone capacidad de acción y la segunda, obtención monetaria.

Hacemos esta indicación lexicográfica, porque ambas palabras pueden fundirse en una sola, *productividad,* si bien ambas la examinan desde ángulos opuestos; consideraremos *productividad* de una instalación el rendimiento que hayamos podido alcanzar de la misma, y asimismo titularemos productividad a la rentabilidad obtenida por unas acciones o por una Empresa comercial cualquiera.

El significado de las palabras. — Sabemos que la palabra o un grupo de ellas representa una idea, pero según la forma cómo se ordenan, aun dentro del mismo significado, la idea puede ser distinta; en publicidad hay un axioma que dice que el buen vendedor y el mal vendedor se distinguen por la forma cómo exponen los argumentos. Por ejemplo, un buen vendedor de calzado dirá: Señora, usted tiene un pie más pequeño que el otro. Un mal vendedor dirá: Señora, usted tiene un pie más grande que el otro. Remarquemos que ambas frases tienen la misma significación y son consecuencia del hecho natural que nuestros pies, generalmente, no son exac-

tamente iguales, y en cambio sugiere en el primer caso que la dama, tiene los pies pequeños, cuestión que halaga su vanidad, y en el segundo que tiene los pies grandes, lo que lastima su opinión de la propia belleza femenina.

Una cosa por el estilo ha sucedido con los nuevos métodos de trabajo, que dando el mismo significado a unas palabras han sido incorrectamente interpretadas.

La principal culpa es, a nuestro entender, del propio iniciador de los estudios de la organización científica, Taylor, el cual expone que al idear su sistema de trabajo, para aplicar los principios de la cronometrización para la eliminación de movimientos, escogió a un obrero que hacía cara de ser escasas sus luces intelectuales, seguramente con el fin de poder adaptarlo mejor a sus instrucciones; es decir, escogió el que tenía más cara de bruto.

A partir de aquí se consideró que los nuevos métodos de trabajo eran solamente una forma de explotación del obrero, que le embrutecía, que le hacía desarrollar un esfuerzo superior para enriquecer al empresario, culminando en la célebre frase francesa que dice: "Tenéis diez hombres que construyen cien molinos de café; mecanizadlos: tendréis mil molinos de café... y diez brutos."

No es ésta la primera vez que hacemos la observación que productividad no quiere decir trabajar más, sino trabajar mejor; en esta misma tribuna lo hemos repetido en más de una ocasión, pero una voz no juzgamos que sea lo bastante para disuadir de la impresión general que los nuevos sistemas de trabajo no tienen otra utilidad que hacer mayor la rentabilidad de la empresa, no la de hacer mejor su rendimiento.

Desgraciadamente no son muchos los que analizan el alcance de una idea, sino que se conforman con la opinión general; a bastantes inteligencias les va mejor el traje confeccionado que no uno de sastre a la medida, y como consecuencia, nos hemos hallado con que los métodos modernos de trabajo no han llegado a implantarse más, debido a la enemiga de los propios ejecutores — técnicos y obreros —. Y hemos tenido que ver cómo se implantan los sistemas de trabajo en equipo, cómo se crea toda una técnica de relaciones humanas y cómo nos hablan del sentido cristiano del obrero, como si al implantar un sistema de trabajo, fuese igual que el látigo que fue símbolo de la esclavitud.

Hemos sido siempre partidarios de los sistemas modernos de trabajo

de tal manera que hace ya más de treinta años escribimos un volumen con una síntesis de los más importantes, hemos procurado en nuestra actuación profesional aplicar los métodos más breves para lograr un trabajo administrativo lo más perfeccionado posible y nunca hemos creído que ello fuera un desdoro de la personalidad del empleado, ni tampoco le hemos exigido un trabajo mayor o de más fatiga, sino hacer las cosas con el mínimo esfuerzo para poder obtener el máximo resultado.

La historia económica está esmaltada de anécdotas en que la aplicación del mínimo esfuerzo, o sea lo que se llama principio hedonístico, ha motivado la creación de máquinas o de aparatos, que luego nos han maravillado en su aplicación a la labor de cada día.

La división de Rendimiento y Rentabilidad. — Si no nos hemos equivocado en la descripción del panorama económico de la situación actual de los nuevos métodos de trabajo, debemos aunar nuestros esfuerzos para variar la mentalidad general de todos, debemos convencer de que no buscamos la rentabilidad, sino el rendimiento.

Rentabilidad es el lucro de hacer producir los elementos de que se dispone; rendimiento es aprovecharlos en toda su extensión.

El rendimiento da idea de una capacidad que hemos de utilizar, mientras que la rentabilidad supone siempre una codicia personal.

No pretendemos que por lo que podamos decir varíe la opinión general, sino que conocedores de nuestra propia valía, no aspiramos a otra cosa que a señalar un hecho y es que toda la campaña de productividad, todo lo que se hace en pro de los nuevos métodos de trabajo — organización, planeamiento, control presupuestario, mecanización, formación de equipo, etcétera — debiera haber hallado como motor central el rendimiento, nunca la rentabilidad.

El rendimiento y su necesidad. — Quizás nos hallemos, apurando el tema, que el Rendimiento fuera en sí un sistema de trabajo; mejor, puesto que nuestras palabras tendrían la utilidad de haber puesto en régimen no una finalidad de la organización industrial o comercial, sino la propia organización.

No obstante, hemos de confesar que a través de nuestra ya larga vida profesional, pocas veces hemos visto partir del rendimiento para el análisis de la Empresa y la determinación de su marcha, a pesar de que la utilidad de este conocimiento es incalculable.

Para exponer con mayor claridad lo que significa el rendimiento, pode-

mos valernos de un ejemplo práctico, y que en nuestra región puede aplicarse extensamente; tomaremos como referencia la industria textil.

En una fábrica de tejidos se sabe por una simple ojeada la cantidad de telares de que se dispone; se conoce el trabajo teórico que cada uno puede efectuar, y una sencilla multiplicación puede darnos la cantidad teórica de producción; no hemos de tener en cuenta para este cálculo, la posibilidad de avería de un telar, la falta de materias primas o de trabajo a verificar que pueden producir un paro, el absentismo obrero, la irregularidad en el suministro de la fuerza, etc. Buscamos solamente en las condiciones más óptimas posibles cuál sería la producción diaria o semanal de la fábrica.

Estamos seguros que nunca se llegará a esta producción teórica total, que llamaremos rendimiento absoluto; pero si comparamos la producción real alcanzada con la que se podía lograr en el rendimiento total y determinamos su tanto por ciento, tenemos ya un índice de productividad que nos será de utilidad suma para la marcha de la industria.

Supongamos, haciendo las cifras fáciles para mejor exponer nuestra teoría, que una fábrica está en condiciones de producir mil metros; si produce quinientos, diremos que ha llegado al cincuenta por ciento o la mitad de su rendimiento; si hace seiscientos, diremos que está en el sesenta por ciento del rendimiento. Cuanto más alto esté en el porcentaje, mejor será la organización y marcha de la industria.

Cuando la producción no sea uniforme, no todas las piezas tienen el mismo ancho, entonces en vez de hacer la comparación sobre metros lineales la haremos sobre metros cuadrados; si la calidad es distinta podemos hallar igualmente un tipo standard, es decir buscaremos un medio de comparación uniforme.

En la propia industria textil tenemos el caso de los acabados, en los cuales hemos visto hacer el cálculo del rendimiento por pieza teórica de cien metros de longitud; se había buscado un término de comparación para poder lograr fácilmente el análisis de la marcha de la Empresa.

¿A partir de aquí qué debemos hacer? No pretendemos dar un curso completo del análisis del rendimiento porque en una simple conferencia hay que procurar exponer ideas generales que luego puedan ser prácticas y aplicables.

Una vez conocido el rendimiento puede aumentarse perfectamente vigilando la marcha de cada parte de la industria.

Nos viene a la memoria un cuento nórdico, que tiene perfecta aplicación al caso y que no puedo resistirme a la tentación de contarlo, aunque sea con cierta torpeza.

Una pobre mujer desde que enviudó, se halló que su hacienda, próspera en tiempos de su marido, iba declinando; se devanaba los sesos para ver qué podía hacer para que su casa no cayera en la más espantosa ruina.

Le dijeron que en lo alto de una montaña cercana a la aldea donde vivía, había un anacoreta dedicado a la oración y al estudio, y que fuera a consultarle.

Lo hizo la buena mujer; después de una fatigosa ascensión por la montaña halló la cueva del viejo anacoreta y le expuso su caso; le dijo que después del fallecimiento de su marido sus negocios andaban de mal en peor y que no sabía cómo hallar a ello remedio.

El anacoreta meditó unos instantes y le dijo a la buena mujer que fuera el día siguiente a buscar la solución que le parecía que podía ser provechosa.

Al día siguiente volvió la mujer a la cueva del anacoreta y éste le dio una pequeña caja de madera cerrada y le dijo:

— Dentro de esta cajita hay un talismán que hará crecer de nuevo tu hacienda, pero debes usarlo en secreto y esconder la cajita cada día en un lugar distinto de la propiedad; no digas nada a nadie, y un día escondes la cajita en el granero, el otro en el corral, el siguiente en el patio, así cada día, de manera que la cajita se vaya escondiendo en todas las partes de tu hacienda.

La mujer dio las gracias y una limosna al anacoreta y bajó a la aldea con la cajita del milagro y conforme éste le dijo la fue escondiendo en cada uno de los rincones de la hacienda; claro que con ello vio muchas cosas mal hechas que hizo rectificar; pero la cajita seguía escondida cada día en un nuevo lugar y poco a poco su hacienda fue creciendo hasta reanimarse por completo.

Creía la mujer a pie juntillas en el talismán de la cajita, y siguió la misma norma, hasta que en su ancianidad dejó el cuidado de sus bienes a sus hijos, ya mayores, y no pudiendo resistir a la femenina curiosidad, abrió la caja, dentro de la cual no había más que un papel viejo, amarillento y arrugado, en el que leyó estas o parecidas palabras: "No hay mejor talismán que tu propia vigilancia".

Por consiguiente, si conocido el rendimiento no es satisfactorio, debe-

mos analizar la marcha de la Empresa en todos sus departamentos y secciones, mejorando cuanto sea factible su disposición, su forma de trabajo, su propia ordenación, la maquinaria de que se dispone, etc. y obrar consiguientemente.

EL ESTUDIO INTERIOR DEL RENDIMIENTO. — Podemos dividir la Empresa en sectores y averiguar el rendimiento de cada uno; es decir, en vez de fijar la producción teórica total, podemos calcular la producción por sectores y estudiar la marcha de cada uno de ellos.

Es difícil dar normas concretas de la manera cómo ha de procederse para el análisis del rendimiento en cada factor de la Empresa, ya que dependerá de su forma de organización, el desenvolvimiento de la producción, la manera cómo se realice el trabajo, etc.

En general, lo que cabe hacer es determinar la división que tiene que darse a la Empresa para determinar el rendimiento de cada parte y seguir el incremento que se produce en dicho rendimiento.

No hay necesidad de que se determine el rendimiento de todas las partes en que se haya dividido la Empresa, puesto que en determinadas ocasiones habrá partes en las que es más difícil determinar sus posibilidades y por ello no poder seguir su rendimiento; en este caso no hay inconveniente alguno en seguir solamente el análisis en aquellas partes que sea más factible.

Por ejemplo: una Empresa industrial vende a la vez sus productos; por lo que concierne a su confección, como para ello utiliza máquinas, le es fácil fijar la cantidad de trabajo que puede hacer, pero por lo que respecta a la venta le es más difícil, ya que debería fijar las posibilidades de absorción del mercado consumidor, lo cual le es en extremo difícil en los momentos actuales por la falta de buenas estadísticas respecto a la cantidad de población, y sus medios económicos y desconocimiento completo de la potencialidad de la competencia.

No hay necesidad que se siga el rendimiento total de la Empresa y puede limitarse su estudio al rendimiento industrial solamente.

Sería mejor, no hay duda, de poder ser posible, seguir el rendimiento total, pero ante la imposibilidad manifiesta de hacerlo se debe seguir la de una parte de la Empresa.

Pero juzgamos que aún cabe hacer más; puede analizarse el rendimiento de una máquina solamente y seguirlo con persistencia para lograr una elevación de la producción.

Por ejemplo, hay una máquina que en régimen normal de actividad, puede hacer cien piezas por jornada, y solamente hace cuarenta; su rendimiento es del cuarenta por ciento, inadmisible en una organización medianamente racional.

Debemos hacer una observación meticulosa de la máquina para conocer en qué consiste su falta de rendimiento.

Aun cuando los técnicos podrán dar mejor una lista de las causas que pueden motivar esta falta de rendimiento señalaremos las principales:

Defecto en el material, que sea excesivamente duro, torcido, alabeado, quebradizo, etc.

Dificultades en la alimentación de la máquina, que no tenga a su debido tiempo acopiado el material o bien que no se le retiren las piezas hechas, etc.

Cuestiones inherentes al herramental, que deba ser el propio obrero quien afile y ponga en situación las herramientas, la falta de calidad en las mismas, etc.

Deficiente suministro de fuerza, que a veces se produzcan paros por una oscilación de la corriente eléctrica, que se paralice el suministro, etc.

Defectuosa situación de la máquina, que esté en un lugar poco iluminado, en una corriente de aire excesivamente caldeado, que el espacio sea demasiado justo, etc.

Mala organización que motiva paros por la falta de instrucciones concretas, que el propio productor ha de resolver los detalles de su labor, etc.

Absentismo, que es la falta del obrero, ya sea en forma fortuita y breve, el tiempo de ir al encargado, al lavabo, ya sea en proporción mayor las faltas de asistencia por accidente, por enfermedad, por permisos, etc.

Errores comerciales que consisten en los paros experimentados por la máquina, porque la Empresa no ha logrado pedidos para hacerla funcionar.

Señalemos que muchos de los defectos que indicamos no los hubiéramos advertido de no haber tomado como punto de partida el análisis del rendimiento.

Ahora bien; hemos descubierto los fallos que motivan una falta de rendimiento, la cuestión esencial es aplicar el debido remedio.

Podemos hallarnos con que la eliminación de alguno de los inconvenientes está fuera del suministro de fuerza, que no podemos evitar con un transformador; no es ello obstáculo para que no se estudie el motivo de la falta de rendimiento, ya que es siempre mejor conocer que ignorar,

y especialmente porque ello nos permitirá aprovechar alguna coyuntura favorable.

Volvamos nuevamente a la irregularidad en el suministro de la fuerza; puede ser factible más adelante disponer de un transformador adecuado, lograr el suministro por otra Compañía, producirse la fuerza la propia Empresa, etc., es decir, si tenemos el problema latente, no hay duda que aprovecharemos cualquier circunstancia favorable para aplicar una solución.

EL TÉRMINO DE COMPARACIÓN. — Es una idea, para nosotros muy grata, y que hemos expuesto en innúmeras ocasiones, que en forma abstracta no podemos conocer la magnitud de un hecho económico, por simple que sea, por ínfimo que resulte, ya que la misma cantidad puede tener consecuencias muy distintas.

Por ejemplo, si sabemos que una Empresa ha perdido un millón de pesetas, lo primero que hemos de conocer es el capital que tiene; si es de quinientos millones habrá perdido solamente el dos por mil, lo cual está muy lejos de suponer un desastre; pero si tiene un capital de un millón y medio, está abocada al fracaso, ya que la propia Ley le puede obligar a su disolución.

Y lo mismo sucede con el tiempo; un millón en cinco años de funcionamiento puede tener justificación, en un año puede demostrar una desdichada actuación, pero si se pierde diariamente es catastrófico, sea cual fuere la capacidad económica de la Empresa.

Por lo tanto debemos tener una comparación para estudiar un fenómeno económico cualquiera y, a nuestro juicio, el mejor término de comparación es el análisis del rendimiento.

La comparación para el estudio de la marcha de la industria la podemos tomar de varias formas, siendo las más importantes

a) El examen comparativo
b) El presupuesto
c) El rendimiento

que analizaremos sintéticamente.

Podemos examinar los datos comparativamente a los de épocas distintas; si hemos vendido más, adelantamos, si hemos vendido menos, retrocedemos. Puede darse el caso que la venta esté afectada por un alza o baja de precios, que si hacemos el examen en debida forma, deberemos tener en consideración, como igualmente hemos de fijarnos en las varia-

ciones que se hayan operado en el mercado consumidor, en las modificaciones que hayamos hecho nosotros o nuestros competidores, en el número, calidad, presentación, etc., de los productos, en los alicientes de la venta, publicidad, descuentos, etc., es decir, podemos tomar todas las precauciones para fijar las causas que han originado las diferencias observadas entre las dos épocas consideradas, en las que la que tomamos como base puede estar afectada de una anomalía o bien puede suceder que esta anomalía subsista en ambas épocas, con lo que nos pasará totalmente desapercibida.

En el examen comparativo, el máximo que podemos conocer es la diferencia existente entre dos momentos y las causas que han producido estas diferencias, lo que poco puede proporcionarnos.

En el presupuesto, ya es algo distinto, pues examinamos las posibilidades del negocio del producto y del mercado y trazamos un camino que nos proponemos seguir y conocer las desviaciones que se producen en el plan para evitarlas, si está a nuestro alcance. Hacemos el plan del desarrollo del negocio y luego seguimos estudiando si se cumple este plan, las dificultades que presenta, la manera de orillarlas, y hacer las necesarias rectificaciones para que se cumpla hasta el máximo posible o bien se supere, el plan que se ha establecido previamente.

Este punto de comparación, siempre tendrá como error el hecho que se fundamenta en un criterio personal y sin base alguna de veracidad matemática; decimos que nuestra producción será de un millón de piezas, porque el pasado ejercicio fue de ochocientas mil y ha variado el mercado y nuestra organización industrial, pero por muchas precauciones que se tomen, por muchos datos que se tengan en consideración, siempre el presupuesto no será más que la aplicación de un criterio, que como tal, está sujeto a error.

Llevemos el caso al análisis del rendimiento; aquí no podemos tener equivocación alguna, ya que nos fundamos en un dato fijo y concreto, que es la posibilidad de que es capaz nuestra organización; sabemos la parte que aprovechamos de los elementos que tenemos, independientemente de las causas que han motivado la falta de productividad.

Por ejemplo, tenemos mecanizada la sección de facturas, a base de cuatro máquinas, cuya capacidad es de ciento diez facturas por jornada; tenemos, pues, elementos para hacer cuatrocientas cuarenta facturas diarias; como por la numeración nos es fácil calcular cuantas facturas se han

hecho, el Jefe del Departamento tiene la obligación de llevar una estadística del rendimiento de la sección en la siguiente forma:

Día	Numeración	Cantidad	Rendimiento
7	1.104 / 352	259	58,8
9	1.353 / 689	337	76,5
10	1.690 / 2.003	314	71,3
11	2.004 / 3.315	312	70,9
12	2.315 / 2.741	426	96,8

Aquí nos encontramos con un hecho ajeno a la voluntad de la Sección, que es el número de facturas, que serán estrictamente las que correspondan a las ventas que haya hecho la Empresa; por ello se pasa del 58'9 por ciento — día de poca facturación — hasta el 96'8 por ciento — día de facturación intensiva. Pero esta estadística nos indicará siempre dos cosas muy interesantes, que son:

Primera. — Cuántas máquinas son necesarias; si el rendimiento fuera siempre el que hemos indicado en el primer día, con tres máquinas, tendríamos sobradamente; pero en el segundo día necesitamos indudablemente cuatro o bien ampliar la jornada, haciendo horas extraordinarias; en el tercero y cuarto día nos bastarían tres máquinas, haciéndolas trabajar a casi la totalidad de su producción y en el quinto día vemos que son indispensables las cuatro máquinas y que deben trabajar a ritmo constante.

Segunda. — Que mientras el rendimiento no sobrepase el cien por ciento, la Sección debe despachar todo su trabajo al día, sin producir retraso alguno.

Como sea que no podemos tener las máquinas para un día, considerada aisladamente, la estadística del rendimiento, que ya hemos visto nos cuesta muy poco trabajo, nos permite analizar con meridiana claridad la actuación de un Departamento cuyo trabajo no queda regulado por su propia voluntad, sino por el desenvolvimiento de la Empresa.

Lo mismo podríamos hacer mecanizando la contabilidad y calculando los asientos hechos, e incluso el trabajo de anotaciones manuales para conocer con exactitud y veracidad la diligencia de los empleados.

Si en el trabajo administrativo llegamos a este resultado, mucho más

podemos obtener en el trabajo industrial, en el que no tenemos el agobio del plazo y se puede regular la cantidad de producción.

Con las facturas, e incluso en los asientos, nos vemos forzados a que debe despacharse al día toda la labor; en el taller podemos tener un almacén que nos permita acumular la producción para que nos sirva de compensación para regular la marcha y acumular piezas cuando hay pocos pedidos y servir la totalidad cuando éstos aumenten.

Finalmente, hemos de remarcar; y consideramos que ello es una cuestión de la mayor importancia, que no exigimos del elemento humano un esfuerzo superior al que puede hacer, sino que le solicitamos que obtenga del mecanismo puesto a su disposición, la máxima utilidad.

Consideramos por ello que no es una equivocación el creer que el análisis del rendimiento es la única forma que sustentándose en principios científicos nos permite analizar, conocer y rectificar la marcha de la Empresa, sin necesidad de recurrir más que a sus propios datos.

La aplicación del análisis del rendimiento. — Por lo que hemos indicado parece que solamente pueden aplicarse las normas indicadas, al trabajo de una máquina cuya producción total teórica nos es conocida y que se limita mucho su campo de acción restringiéndose los casos en que pueda ser aplicada.

Sigamos con un ejemplo para hacer más factible la comprensión de cuanto indicamos.

Una Empresa tiene una máquina que le es indispensable para su producción, pero que solamente la puede emplear una parte del año. Es indudable que su rendimiento será mediocre por una cuestión ajena a la propia industria, y puede que a pesar de tener toda la organización perfecta el rendimiento en la máquina sea incluso inferior al diez por ciento.

Si se conoce este dato la propia dirección advertirá que buscando trabajo fuera de la Empresa, aun cuando tenga que hacerlo por debajo del precio de costo, le es beneficioso.

Examinemos el ejemplo a través de unas cifras; supongamos una máquina que tiene una duración de diez años y un valor de un millón de pesetas, que corresponde a una amortización de cien mil pesetas anuales.

Si consideramos que de los trescientos días laborables del año solamente trabaja treinta, hemos de repartir las cien mil pesetas de amortización entre los mismos; pero si logramos hacerla trabajar sesenta días, como la amortización anual es la misma, tenemos un ahorro de cincuenta mil pe-

setas, aun cuando hayamos hecho el mayor trabajo por el precio estricto de costo.

Apliquemos el ejemplo a una industria, que está dedicada a la producción de novedades y que el mercado no le permite aprovechar más que la mitad del rendimiento. No pierde, al contrario, hace beneficios, porque el precio de las novedades es elevado, precisamente por tratarse de cosas especiales.

Pero supongamos que al notar el rendimiento de la industria al cincuenta por ciento, decide producir artículos corrientes y de serie, que ha de vender a precio inferior a su costo, porque para no perder su prestigio los vende a través de una organización distinta; como dobla su producción y en la de novedades cubre sus gastos, todo lo que fabrique de serie, le *sufraga* una parte de sus gastos y al final del ejercicio se encontrará con que a pesar de haber vendido por debajo del precio de costo habrá alcanzado unos beneficios superiores porque habrá logrado de la industria un mayor rendimiento.

El cálculo del rendimiento puede hacerse por elementos simples, por una sola máquina si se quiere, pero también puede hacerse por el total de la industria, en unos casos en forma fácil cuando funcione toda a base de máquinas cuya producción es conocida, y hasta cierto punto uniforme, y en otros más complicada si la producción es varia y *no toda* mecanizada.

Puede, pues, aplicarse el análisis de la marcha del negocio por el estudio de su rendimiento y será altamente productivo si se examinan los factores que contribuyen al rendimiento y se eliminan sus inconvenientes.

LAS CAUSAS DE LA FALTA DE RENDIMIENTO. — No podemos establecer una relación exhaustiva de los factores que influyen en el rendimiento en forma negativa, ya que nos obligaría ello a desarrollar todo un curso de organización industrial y comercial.

Sin embargo, a los efectos de una mayor ilustración, expondremos los principales.

EL ABSENTISMO. — No son muchos los industriales que han considerado la pérdida que representa la ausencia del obrero en el trabajo. Generalmente consideran que si no le pagan el jornal no tienen quebranto alguno.

Consideramos que no puede darse mayor error; la Empresa está montada con unos gastos que han de gravar sobre la producción de un número determinado de obreros; supongamos cincuenta; si falta uno debemos re-

partir el gasto sobre cuarenta y nueve y la producción nos saldrá como mínimo un dos por ciento más cara.

No importa que no tengamos que pagar nada al obrero, puesto que el quebranto no es por jornal no trabajado, sino por una excesiva aplicación de gastos.

Pero supongamos que el obrero está al frente de una máquina; la inactividad de ésta representa un gasto mayor por la amortización, el entretenimiento, los impuestos, etc.

No digamos nada de lo que ocurre cuando la inactividad es por accidente del trabajo.

En una exposición celebrada en esta ciudad para la prevención de los accidentes del trabajo, se demostraba que a pesar de que la Empresa no paga nada por los accidentes, ya que para ello está asegurada, tiene una pérdida de consideración por las propias causas del accidente.

Primero, el paro que se origina en todo el taller por el deber de humanidad de ayudar al accidentado; la reducción en el trabajo que origina el comentario del accidente, la pérdida que representa la ausencia del trabajo del productor accidentado, etc. El empresario no ha desembolsado nada, no ha tenido el menor gasto, puesto que el seguro le cubre de toda responsabilidad, pero si llevara bien sus cuentas, o mejor si determinara el rendimiento, vería la baja que cada accidente le representa.

Por ello el slogan de la campaña era que los patronos deberían hacer utilizar aparatos de protección, no ya solamente por el espíritu moral de evitar un accidente al productor, sino también por el espíritu utilitario de evitar el gasto que todo accidente trae aparejado, aunque este gasto no se pague directamente por caja.

Hace ya muchas años que una Empresa americana radicada en Barcelona, gratificaba a los obreros de su Sección de desembalado de mercancías, para que trabajaran con zapatos y no con alpargatas, para evitar el accidente, asaz frecuente de herirse el pie con algún clavo y las heridas en los pies son más difíciles de curar.

Esta Empresa, aun cuando obraba altruísticamente, procurando mejores medios de trabajo, lo hacía también para evitar el gasto que representa el absentismo.

Y lo que decimos de accidentes del trabajo ocurre en casos de enfermedad, en permisos, etc.

Un caso que ilustrará perfectamente lo que indicamos, es el de una

Empresa que tiene una Sección que trabaja a la cadena, en la que hay ocupados doce obreros para el trabajo que deben efectuar y en la plantilla hay catorce obreros; tiene dos suplentes para cubrir las ausencias cortas o largas que indefectiblemente se producen. Le es mucho más económico pagar dos obreros más, que experimentar el riesgo y la pérdida que representa el paro de la Sección.

Lo que se nos argüirá es en qué forma debe evitarse el absentismo; nuestra finalidad es simplemente poner de manifiesto los hechos; el remedio para evitar estas cuestiones no puede darse con carácter general, ya que deben analizarse la influencia de todos los factores que intervienen, pero podemos citar los que hemos visto aplicar en algunas industrias; para los accidentes, los aparatos de protección, para las enfermedades, la visita de médico en la Empresa, en el mismo instante que se da la baja, con lo que se evitan las enfermedades fingidas; el pago de una prima numeral al que no ha faltado ningún día al trabajo; la reducción, al límite estrictamente reglamentario de los permisos, cuando se advierte que no corresponden a una necesidad ineludible, etc.

La falta de organización. — Cuenta Taylor en uno de sus libros, que lo que le dio la idea de su sistema de trabajo, que en los primeros momentos se tituló *organización científica,* fue al advertir que un ingeniero, el jefe del taller, el capataz y tres obreros se pararon casi un cuarto de hora discutiendo la forma cómo se tenían que distribuir los remaches de una caldera; el tiempo perdido por aquellas seis personas, pagaba suficientemente el gasto que podía representar estudiar la cuestión un especialista y dar las órdenes concretas.

El hecho se repite; desde que Taylor hizo esta observación a últimos del pasado siglo, poco se ha adelantado en este sentido; y si visitais algún taller, permaneced algún rato en el mismo y es muy posible que veáis un obrero que para la máquina y va al encargado para que le aclare algún punto del trabajo que está llevando a cabo.

Las instrucciones incompletas son un gasto difícil de calcular y que solamente pueden conocerse por la observación personal de cómo marcha el taller o por su rendimiento.

Hay que reconocer que se están haciendo laudables esfuerzos para lograr un conocimiento lo más detallado posible de la ejecución del trabajo y por ello se procura incluso que la gente conozca el cronometraje de las operaciones a efectuar.

Pero lo interesante es aplicarlo a la marcha general de la industria en forma que el obrero no deba perder tiempo y pueda conseguirse un mayor rendimiento eliminando los defectos de la organización y la falta de instrucciones.

EL SUMINISTRO. — El obrero que está al frente de una máquina no debe tener que preocuparse por el material que ha de emplear ni menos retirar las piezas producidas, como no sea en un taller en el que trabaje un solo obrero.

Hay que disponer siempre que en cada máquina haya preparado el material para la labor que ha de hacerse y se le retire el producto hecho.

La inactividad de la máquina tiene un coste lo suficientemente elevado para permitir se la sirva debidamente.

Por ejemplo en el trabajo administrativo, podemos suponer el de la contabilidad mecánica.

Cuando hemos intervenido en la mecanización de la contabilidad, hemos dispuesto que el equipo de la máquina esté constituido por dos empleados; uno cuida de poner a un lado de la máquina las fichas y el documento del que ha de sustraerse el asiento contable; el operador inscribe el asiento y deja al otro lado de la máquina la ficha y el documento; el primer empleado cuida de poner la ficha en su lugar y el documento en el archivo.

El operador hace funcionar continuamente la máquina y se obtiene de la misma un mayor rendimiento que no si tiene que buscarse las fichas para su trabajo y volverlas a su lugar.

Además el trabajo en la máquina tiene cierta monotonía que puede ser causa de fatiga y errores; si los dos empleados que forman el equipo tienen la misma categoría e igual habilidad pueden turnarse, con lo que con un menor esfuerzo alcanzan un mayor rendimiento.

Si se pretende obtener de los mecanismos la máxima utilidad es preciso que puedan trabajar constantemente sin que ello sea en detrimento del factor humano.

Esta teoría podría aplicarse no solamente al trabajo del taller, o la contabilidad mecánica, sino a otros trabajos administrativos en los que se ocupan diversas personas.

En algunas ocasiones se nos ha dicho que el trabajo de oficinas puede organizarse igual que el de un taller, preparando debidamente la tarea; por ejemplo, al inscribir en un libro una factura, al extender un albarán,

falta un dato; por regla general el propio empleado se dirige a la correspondiente sección o al exterior, telefoneando para obtener el dato que hacía falta; ello representa una pérdida de tiempo, unas veces porque el teléfono no está libre, otras porque se aprovecha la petición del dato para hablar de cuestiones que nada tienen que ver con la Empresa. Si se dispone de un empleado que resuelva todas las incidencias, el rendimiento será mucho mayor, ya que el que lleva el registro de facturas o extiende los albaranes, no tiene otra misión que separar el que está incompleto y ya se cuidarán de dárselo en debida forma; mientras tanto no pierde un momento de su labor primordial que es llevar el registro o extender los albaranes sin tener que ir en busca de un dato que se han olvidado o de una cifra que esté mal.

La preparación del herramental. — Exactamente lo que decimos de los acopios de los materiales podemos decir de las herramientas; si para un trabajo determinado se requiere una herramienta especial, debe suministrársele al obrero junto con los materiales y las instrucciones.

Si es el propio obrero quien debe ir al cuarto de las herramientas y buscar la que necesita, representa una pérdida de tiempo que redunda en perjuicio de la cantidad de producción que ha de efectuar.

La preparación de los materiales. — No basta con acoplar al pie de la máquina los materiales necesarios, sino que éstos deben ser de la medida y calidad requeridas; para ello es imprescindible que se produzca previamente la verificación del material a trabajar, como también la de las piezas producidas.

Ya hemos dicho que se obtiene la productividad, no por trabajar más, sino por trabajar mejor, y para ello la precaución más elemental consiste en que se verifique en calidad y medidas el material que se entrega e igualmente la producción que se recibe.

Si a la mitad del trabajo se halla una falla o una dificultad en el material, se disminuye el rendimiento por la pérdida que representa el cambio de material y la producción que se ha hecho imperfectamente.

Lo mismo ocurre si las piezas no se ajustan exactamente a las instrucciones, en cuyo caso hay que ponerlas nuevamente en la máquina para rectificarlas — si ello es posible — lo que redunda en gran manera en una falta de rendimiento.

Que cada elemento haga el trabajo que corresponde a sus cono-

CIMIENTOS. — A nuestro entender, tan perjudicial es el que un especialista haga el trabajo que puede hacer un peón, como lo es el que un peón haga lo que corresponde a un especialista.

En el primer caso el trabajo resultará caro, y en el segundo, malo.

Ambas cosas son contrarias al buen rendimiento del negocio.

Hay que tener un conocimiento lo más perfecto posible de los elementos de que se dispone para cumplir la máxima de que cada hombre haga el trabajo adecuado a sus condiciones o buscar para cada trabajo el elemento que pueda hacerlo mejor.

Parecerá que esto es una simple aplicación del sentido común, pero muchas veces hemos visto que no se ha tenido en cuenta y por falta de previsión se encarga una labor al primero que se encuentra, reúna o no condiciones para la misma.

EL PLANNING. — Contribuye a aumentar el rendimiento de la Empresa, ya que consiste en establecer un programa de la producción a efectuar y el detalle de cómo ésta ha de ser realizada.

En realidad no es más que la aplicación del principio que se desprende de las recomendaciones de Taylor, de no dejar nada a la improvisación y estudiar primero la producción, mecánica, manual o administrativa, que debe llevarse a cabo, para que se pueda hacer con el máximo rendimiento.

LA PROGRAMACIÓN LINEAL. — Consiste en un acertado perfeccionamiento del planning; en todo trabajo se dispone de un número de elementos para realizarlo; planteado el asunto en forma matemática podemos establecer una serie de ecuaciones con tantas incógnitas como elementos se disponen; a través de estas ecuaciones, si conocemos con exactitud el valor de cada uno de los elementos, podemos hallar la combinación que nos permite obtener de todos ellos su mejor utilización y por tanto aumentar el rendimiento total.

Sin embargo, debemos advertir que tanto el planning como la programación lineal no constituyen defectos que impidan el rendimiento, sino a la inversa, procedimientos que lo facilitan.

Si pretendiéramos desarrollar con cierta amplitud ambas cuestiones, invertiríamos un espacio mayor y tiempo más extenso del que disponemos. Por otro lado, hay obras especializadas en ello, a las que puede recurrir el que pretenda un aumento en el rendimiento.

LA COMPARACIÓN CON EL EXTERIOR. — Hasta ahora hemos examinado la cuestión del rendimiento valiéndonos solamente con los elementos del

interior de la Empresa, pero no basta, sino que es muy conveniente poder contrastar nuestra labor con la de los demás.

Comprendemos que ello es más difícil de lo que parece, porque las Empresas están celosas de sus datos y opinan que si se divulgasen podrían original una competencia desleal y perniciosa.

No juzgamos que ello sea real, sino tan sólo aparente; el médico no tiene reparo alguno en exponer sus experiencias personales y ello ha contribuido a mejorar notablemente la medicina. No hay doctor alguno que haya pensado que si expone la resolución que ha dado a un caso clínico piense que los médicos que le escuchen, sepan tanto como él y le conquisten la clientela; al contrario, opina que de sus observaciones personales deben beneficiarse todos en bien de la doliente humanidad.

Consideramos que gracias a ello la ciencia médica se halla en la elevada posición que todos debemos elogiar.

En el aspecto económico hemos de recordar que los primeros trabajos de divulgación del sistema Taylor proceden de una comunicación que éste elevó a la Asociación de Ingenieros de su país.

No han tenido en América prevención alguna en intercambiar sus ensayos y sus principios de organización y al cabo de medio siglo han logrado una industria prepotente y una economía que hoy es un orgullo y la admiración de los demás.

El que nuestro competidor conozca nuestros datos y nosotros podamos conocer los suyos, no redundará en otra cosa más que en un perfeccionamiento de ambos y como final en una elevación de la economía general del país, por la que todos trabajamos desde una esfera más o menos modesta.

Siendo así, ¿qué dificultad hay que conozcamos el rendimiento de otras Empresas? A nuestro juicio, ninguna, si los términos de comparación son verídicos y no pueden desorientar.

Recientemente se ha extendido una campaña para conocer los datos de las Empresas a través de lo que se llaman *ratios,* por no traducir la palabra por *coeficientes,* como en realidad sería lo lógico.

Aun cuando en el fondo muchas de las cosas que hemos expuesto no son más que la convicción de ideas, representadas por determinados vocablos, aceptemos lo de *ratios* y sigamos nuestra exposición.

El conjunto de *ratios* o mejor una selección de los mismos, nos puede dar una idea del rendimiento obtenido por la Empresa.

Hay *ratios* económicos, financieros, industriales, etc., que pueden servir admirablemente de punto de comparación si reúnen las dos cualidades siguientes.

a) Que sean verídicos

b) Que se aplique igual criterio a su determinación

En la forma actual no es muy posible se reúnan las dos condiciones indicadas.

Generalmente se pide a las Empresas que determinen sus *ratios,* y como es natural, a veces por temor a la presión fiscal y para no proporcionar detalles a la competencia y al mercado, se verifican los datos haciéndoles perder veracidad.

También cabe considerar que las contabilidades no tienen una organización idéntica y los mismos datos pueden facilitar cifras distintas según la organización contable que se haya adoptado.

Por ejemplo, de las ventas se producen letras para su cobro; a este efecto pueden seguirse dos criterios: que se abonen a los clientes al producir la negociación o bien que se haga el abono al realizarse el cobro. El saldo de la cuenta de Clientes será muy distinto en uno y otro caso.

Sin unificar la contabilidad de las Empresas, los *ratios* no pueden rendir una total y completa utilidad.

A pesar de ello, hemos de reconocer que con los datos en forma de *ratios* o coeficientes, no descubren la posición de la Empresa, sino la posibilidad de utilizar su rendimiento.

Tomemos como ejemplo el coeficiente o *ratio* que hace más tiempo que se emplea, que es la velocidad de rotación del capital, que indica la relación entre las existencias disponibles para la venta y la cifra de operaciones. Si decimos que la velocidad de rotación es 3'2 no damos idea de las ventas que se han hecho ni del importe de los productos almacenados.

Pero una Empresa de características similares, si tiene una velocidad de rotación de 2'5 sabe ya o que su cifra de ventas es baja o que para la misma tiene una existencia en almacén excesiva.

Este dato le servirá para advertirle que no alcanza el debido rendimiento y que tiene que vigilar los stocks en almacén para reducirlos o bien aumentar su cifra de operaciones.

No creemos que ello pueda servir para dar armas a la competencia, sino más bien para perfeccionar el funcionamiento del negocio y con ello contribuir a la prosperidad de la economía general de la Nación.

Tiene que procurarse una mejor compenetración entre las Empresas del mismo ramo, la cual solamente les puede facilitar ventajas.

Las entidades de seguros de París han centralizado sus servicios de contabilidad aplicando el sistema de fichas perforadas; la contabilidad representa el máximo exponente del desarrollo del negocio y, a pesar de ello, las Compañías de Seguros referidas, como aisladamente no podrán gozar de las ventajas de una mecanización contable en tan alto grado, se han puesto de acuerdo para obtener esta ventaja, y suponemos se sentirán altamente satisfechas de su espíritu de cooperación.

Una cosa por el estilo podrían hacer las Empresas de un mismo ramo con los *ratios;* crear una oficina regida por un Censor Jurado de Cuentas, la cual determinaría los *ratios,* tomándose los datos de la propia administración de las Empresas, siguiendo un criterio uniforme en lo que respecta al alcance de cada cifra y luego proporcionar a cada una de las Empresas sus propios *ratios* con el máximo detalle de las cifras que han servido de base para los mismos y una nota indicando simplemente el *ratio* máximo y mínimo y la media de las restantes sociedades.

Tendrían la ventaja de que cada negocio conocería su marcha en relación con los demás y podría advertir en qué partes se encontraban las fallas que contribuyen a disminuir el rendimiento.

Volvamos nuevamente a la velocidad de rotación del capital para ilustrar nuestra explicación; puede tomarse como valor de las existencias el de fin de ejercicio, la media aritmética de la existencia inicial y final y el promedio, tomando la existencia de cada mes; es lógico que según el criterio seguido se alteren los datos y se obtenga un *ratio* distinto; si se encarga un elemento técnico, que a la vez ha de calcular los datos de todas las Empresas, tendrá mucho cuidado en aplicar el mismo criterio y a la vez que este criterio sea el más acertado para la marcha de todos los negocios, evitando los altibajos que se producen en productos de venta por temporadas, de ventas en depósito o provisionales, etc.

Consideramos que el gasto que ello representaría quedaría perfectamente cubierto con el incremento de beneficios que con los *ratios* se podría lograr.

La proyección en la economía nacional. — La economía nacional no es más que la suma de las economías particulares. Cuanto mejores sean éstas, más potente será su conjunto.

Por consiguiente, si cada uno dentro de nuestra esfera trabajamos para

perfeccionar nuestra labor y alcanzar el máximo rendimiento de los factores de que disponemos, trabajamos en forma eficiente para el mejoramiento de la economía de la nación.

Debe reconocerse que el aprovechamiento de los medios de producción es una labor patriótica que no podemos soslayar, sea cual fuere nuestra situación y la esfera en que desenvolvamos nuestras actividades.

Estamos en unos momentos en que van a abrirse los cauces a la competencia internacional y solamente podrán triunfar los países que se hayan preparado debidamente para lograr el mayor rendimiento de los elementos de que disponen.

Nadie tiene que rehusar el puesto que se le ha confiado o en el que le hayan situado las circunstancias; todo y cada uno debemos procurar no desperdiciar en vano nuestras energías, nuestra capacidad, nuestra voluntad y nuestro esfuerzo; no debemos tirar al mar una parte de nuestras riquezas, de nuestra potencialidad, sino, al contrario, utilizarlo todo para el bien común.

Mejorando las economías particulares elevaremos y perfeccionaremos la economía nacional.

La rentabilidad. — Hasta ahora hemos expuesto y demostrado imperfectamente por nuestras meras luces, la idea de lo que es el rendimiento y lo que representa en el interior de las Empresas y su proyección en la economía nacional.

Vamos, siguiendo el tema que nos hemos trazado, a exponer una idea lo más simple y concreta de lo que consideramos debe entenderse por rentabilidad.

Renta o rentabilidad representa la idea de un producto; vulgarmente llamamos rentabilidad de un negocio a los beneficios que produce en relación con el capital invertido en el mismo.

La rentabilidad sugiere el concepto de explotación, alcanzar el mayor beneficio de los medios de que se dispone; el rendimiento es distinto, pues se trata simplemente de aprovechar hasta el máximo posible estos elementos.

Decíamos al principio que un sencillo cambio de palabras en un mismo hecho, puede despertar sentimientos totalmente divergentes.

El rendimiento es sinónimo de aprovechamiento; la rentabilidad supone explotación del esfuerzo de los elementos de la Empresa en provecho de sus propietarios.

Cuando observamos los esfuerzos que se encaminan a dar la debida consideración al factor humano, cuando aparecen en el firmamento de los sistemas de organización una serie de recomendaciones para desarrollar el espíritu del trabajo en equipo, cuando se debaten los sociólogos en busca de la norma para determinar el salario vital, cuando en muchos países — afortunadamente ello no se produce en el nuestro — proliferan las huelgas y se hace patente el malestar de las clases productoras, adquirimos el convencimiento de que se procura más la rentabilidad que el rendimiento; no es la función noble de obtener de un elemento cualquiera lo que puede hacer, sino cómo alcanzar un beneficio mayor.

Tal malestar se produce por la rentabilidad, en manera alguna por el rendimiento, ya que sería insensato que si disponemos de una máquina que puede fabricar mil piezas, nos empeñásemos en que hiciera tan sólo quinientas.

Esta opinión general nos lleva al crimen económico que supone destruir la producción para elevar los precios, a la estulticia de tirar el maíz para que se pagara más y no tener la idea de transformarlo en ganado, como se hizo en la primera guerra europea, creando nueva riqueza.

Confiemos que no estamos preparados para seguir este camino y esbozar siquiera una idea que pudiera vislumbrar los atisbos de una probable solución.

EL GRAN PROBLEMA: LA DISTRIBUCIÓN. — Si organizamos debidamente nuestras economías particulares y logramos incrementar el rendimiento, produciremos una baja en los precios de costo, y el problema está en la forma de aplicar esta reducción en el importe de los productos.

Simplísticamente todo aumento en la producción por mayor rendimiento de los elementos en ella invertidos, nos produce un aumento de riqueza que puede ser utilizado en:

a) Aumento en los jornales
b) Reducción en el costo de los productos
c) Aumento en el nivel de vida
d) Disminución de la jornada de trabajo
e) Mayor rentabilidad de la Empresa

A través del medio siglo que venimos prestando atención al desenvolvimiento económico de las Empresas, hemos visto la aplicación de todos los conceptos indicados, según las épocas en que ha tenido más o menos preponderancia alguno de los factores puestos en juego.

Pero en manera alguna, hemos de entrar en este sistema, ya que entraríamos en los dominios del sociólogo y del economista, y queremos permanecer simplemente en el más modesto de los lugares, el del estudioso en organización.

Además, la distribución de las riquezas solamente puede regularse desde las altas esferas del Gobierno de la nación, el cual con métodos restrictivos como los impuestos, estimulantes como las primas a la exportación, normativos como las leyes laborales, etc., debe procurar que el aumento en la riqueza nacional pueda ser distribuida equitativamente entre los elementos que han contribuido al mismo.

Consideramos que nuestra misión queda cumplida al hacer notar el problema, ya que no disponemos de medios para efectuar un análisis del mismo.

CONCLUSIÓN. — Aun cuando para el observador superficial, rendimiento y rentabilidad parezcan términos sinónimos, no lo son y debemos divulgar su lógica acepción, para lograr una finalidad más aceptable y moral a la productividad.

Rentabilidad — mayor beneficio — siempre despertará la idea de explotación; rendimiento — máximo aprovechamiento de los elementos — indicará el concepto lógico de un trabajo eficaz.

La rentabilidad no tiene límites; se puede hacer crecer indefinidamente, ya que la prosecución de un mayor beneficio, es la idea motriz que ha movido la humanidad desde sus principios.

El rendimiento es limitado al valor y a la capacidad de los elementos disponibles.

Es más lógico y normal trabajar en busca del rendimiento finido y limitado, que no despierta idea de lucro, que para la rentabilidad que supone siempre el egoísmo de una mayor riqueza.

En la rentabilidad solamente sumaremos a nuestro esfuerzo los propietarios del negocio que son los que van a beneficiarse de ella; en el rendimiento podemos sumar a nuestro esfuerzo a todos los productores, cuando menos por amor propio, por espíritu de solidaridad técnica, para que sin detrimento de su propia personalidad, sin poner en su labor una mayor fatiga, puedan lograr de los elementos puestos a su alcance lo que con un juicioso empleo pueden dar de sí.

Es posible que nuestras explicaciones lleguen con un retraso de más

de medio siglo y que no se vea en la productividad más que un medio de aumentar la rentabilidad de los negocios y no su rendimiento.

También puede ser que estemos equivocados y que nuestra visión esté deformada por los años que llevamos dedicados al estudio de la organización (hace más de treinta años que publicamos nuestros primeros trabajos acerca de ella) pero hemos de confesar nuestra sinceridad y buena fe. Si hay errores, que se nos perdonen, en aras de la intención que ha girado nuestras deslabazadas palabras y nuestros deshilvanados conceptos.

LOS PROBLEMAS DE LA MICROINDUSTRIA

Conferencia pronunciada el día 16 de febrero de 1961, por el Académico,

ILMO. SR. DON SANTIAGO MARIMÓN AGUILERA

PREÁMBULO

A partir del momento en que nuestro Gobierno cambió el rumbo que surcaba la nave económica de nuestra Patria, surgieron por doquier un cúmulo de interrogantes, muchos de los cuales continúan todavía flotando en el aire.

En efecto, las preguntas que el hombre de la calle se hacía, eran invariablemente: ¿Qué va a suceder con el plan de estabilización? ¿Cómo reaccionará la moneda? ¿Quién podrá detener el paro? ¿Qué será de nuestro comercio e industria? Preguntas éstas que sin un gran desasosiego, se han ido despejando en la mayoría de casos a lo largo de más de dos años.

Subsiste empero, la constante preocupación por el problema que afecta al futuro de no pocas empresas, que ni son lo suficientemente potentes para entrar de lleno dentro de la gran industria, ni tampoco tan reducidas que deban ser clasificadas dentro del honroso título de artesanas.

El mundo marcha, y cada día que transcurre es como si sufriera una aceleración progresiva.

Se acabaron aquellos tiempos patriarcales que se podía uno forjar una vida a un plazo relativamente largo, finalizó la época en que las cosas se sucedían según los ritmos previstos; hoy en día se da el caso que al tiempo de inaugurar una fábrica o instalación de maquinaria recién salida del taller, nos viene la noticia de que en un remoto lugar acaba de descubrirse un nuevo producto que hará inoperante aquella fábrica o se nos dice que acaba de probarse una nueva máquina que aventaja sensiblemente a la que se acaba de instalar.

Si esto sucede con las cosas que palpamos, ¿qué habrá de pasar con

aquellas otras que siendo inmateriales, afectan a la esencia de nuestra vida?

¿Quién en los tiempos presentes, es capaz de vislumbrar lo que va a suceder dentro unos meses, semanas o tan sólo días, en materia de relaciones internacionales?

En el corto espacio de tiempo que hemos tardado en preparar esta charla, hemos visto el desasosiego del pueblo belga, después de haber contemplado unas bodas reales celebradas con todo esplendor, y también, en el lapso de tiempo del forzado aplazamiento de esta conferencia, se ha producido el tristemente célebre episodio del Santa María. Nadie hubiera dicho que tales sucesos se produjeran...

Y en materia económica, ¿quién va a opinar? Basta releer alguno de los discursos de nuestros Ministros, para darnos cuenta, que ellos mismos han quedado sorprendidos por el giro de ciertos acontecimientos, que así como a Dios gracias, lo han sido en sentido favorable, ¿qué no hubiera ocurrido de producirse contrariamente?

Antes de adentrarnos en nuestro tema, nos parece muy conveniente que digamos algo de Economía, palabra que viene de la conjunción de las voces griegas *oikos* — casa — y *nemein* — regir — pudiéndose definir como la ciencia del hogar y por extensión, del patrimonio y recursos familiares. Weber, en su "Compendio de Economía política" la define así: "Economía es el conjunto de acciones encaminadas a proporcionar a una persona o unión de personas, los medios precisos para satisfacer sus necesidades."

Albert Crew, nos dice que "Economía es el estudio de la Humanidad en las relaciones de la vida ordinaria" y que según Clay "Es el estudio de las relaciones de negocios en su aspecto social."

En la Economía Social de Valerio Fallon, leemos "que muchas de las comprobaciones y leyes de esta ciencia (la Economía) valen tanto para la economía familiar y aun individual como para la economía nacional."

Lo cierto es que la ciencia Económica, tanto si es política como social, abarca un campo de unas proporciones desmesuradas, por ello nosotros modestamente opinamos que la Economía, es algo tan sensible como la aguja de un barómetro o la punta del sismógrafo, que registran la variación del tiempo o los movimientos terrestres. Y esta sensibilidad se debe a que dentro de su campo, la Economía podría encuadrarse como una ciencia del momento, ya que difícilmente en la vida se dan dos casos cuyas circunstancias sean tan análogas, que permitan buscarles la solución por el

procedimiento empleado anteriormente; al contrario, cada momento tiene sus particularidades que deben solucionarse sobre la marcha.

En Economía pasa algo parecido de lo que sucede con la experiencia, cuyos efectos no se pueden sentir si no se han experimentado personalmente; poco vale que hayamos visto lo sucedido a nuestros prójimos, si no somos nosotros los propios protagonistas. Y en lo económico al buscar las soluciones teóricas, siempre tropezamos, como ya hemos indicado, en que las circunstancias que envuelven aquel momento, difieren de las que se produjeron al tiempo de la solución que le dio aquella autoridad consultada. Por esto en cada época y circunstancia, surgen personas que resuelven los problemas que se plantean. Claro ejemplo de ello lo tenemos en las figuras de los doctores Schacht y Erhard, cada uno en su época fueron capaces de levantar la economía alemana del caos en que se debatía.

Antes de acabar este preámbulo, séanos permitido destacar el sentido moral de la ciencia económica, y así Adolf Weber nos lo señala cuando dice: "Toda política incluso la económica, debe acatar la moral en el sentido que le da Kant", y nosotros al redactar unos Ensayos económicos, tenemos escrito: "Economía sin moral no es posible", por ello al ver el fallo enorme del sentido moral de los tiempos modernos que corremos, nos hace estremecer al pensar. ¿Cómo es posible que se enderecen muchos de los procesos económicos si carecen de la base moral necesaria?

La empresa familiar

No cabe duda alguna que la primitiva idea, tanto del comercio como de la industria, se debe a la empresa familiar que desde los remotos tiempos, empezando por aquellos primitivos pueblos de pastores agrupados en el seno de la tribu, y pasando por todas las antiguas civilizaciones, hasta llegar a los tiempos de los grandes descubrimientos (como llamábamos en nuestra primera edad de estudiantes a los que se produjeron en los siglos precedentes), en el fondo, todo se debe a la labor de la familia.

Ciertamente el prototipo de la empresa pequeña, hay que ir a buscarlo en la empresa familiar, porque precisamente es ella la que encarna las verdaderas virtudes del trabajo, sin ninguno de los defectos que desgraciadamente en muchos casos comporta la agrupación de trabajo.

Remontémonos muchos años atrás y contemplemos aquellos cuadros empresariales, si así queremos llamarles, y apreciaremos el orden que pre-

sidía en nuestros antiguos gremios artesanos, que tanto enaltecieron a nuestra tierra; en Barcelona mismo, el nombre de tantas calles nos recuerda y recordará a perpetuidad mientras el afán innovador no los cambie, los de Boters, Carders, Corders, Platería y tantos otros que son como el exponente de las industrias que en ellos se ejercían preferentemente. ¿Qué eran aquéllo, sino industrias o profesiones nacidas al calor de un hogar?

Es que la revolución social, si así podemos llamarla, no vino hasta que el descubrimiento del maquinismo, fue convirtiendo todo lo que era trabajo manual en mecánico.

En nuestra Patria, si concretamos más; en el ámbito de nuestra tierra catalana, ésta que tan impregnada está del sentimiento del trabajo y en la que la raigambre de la familia era tan profunda que instituyó el "hereuatge" o mayorazgo como medio de conservar todo el valor de la familia en sucesión directa, no podía desentenderse del progreso y transformación que en el siglo pasado hizo sentir su profunda sacudida, y así contemplamos maravillados aquel aprovechamiento industrial de unas pobres cuencas fluviales, convirtiendo unos pequeños ríos, tales como el Cardoner, Llobregat y Ter para citar los más destacados — en que desde sus fuentes hasta su desembocadura eran y aún continúan siendo una sucesión de fábricas o factorías — que por aquel entonces y tal vez influenciados por la época, en muchos casos, se les bautizó con el nombre de "colonias", nombre tan pomposo y agradable a los oídos de nuestros abuelos, que incluso en los establecimientos de las ciudades se podía leer: "Tienda de ultramarinos y coloniales"... ¡Cómo cambian los tiempos! Ahora al solo nombre de "colonialismo", se enfurecen los ánimos y se exasperan las pasiones; es aquello que decíamos... la evolución de los tiempos.

Pues bien, aquellas fábricas o talleres, aquellas denominadas "colonias" que muchas de ellas llevan los nombres de los capitanes de empresa que las fundaron, y que con su trabajo forjaron el progreso industrial de nuestra tierra, ahora al correr de los tiempos se hallan casi en la misma situación frente a la evolución industrial actual que se encontraron aquellos pujantes gremios artesanos frente al incipiente maquinismo.

Influencia de dos grandes guerras

Es que, señores, como hemos dicho, el mundo marcha, ¡y a qué velocidad! En el corto espacio de medio siglo, hemos visto dos grandes convul-

siones que han asolado a la humanidad, cada una con sus enormes consecuencias, tanto en orden al progreso como a la convivencia social; de la primera, denominada "guerra europea", nació la revolución rusa y el progreso industrial experimentó una fuerte sacudida, que todavía no sabemos dónde nos conducirá.

De la segunda y más terrible conflagración mundial, podemos contemplar esta gran división que existe entre el mundo oriental y el occidental, y estamos asistiendo a la era espacial.

Casi no sabemos cómo describir el gran progreso que en nuestra vida hemos podido contemplar, ya que tanto en la conquista del espacio, como en el orden mecánico y el que nos depara la ciencia electrónica, todo ha contribuido a que el mundo de nuestros días presente unas características tan acusadas y distintas de las que rigieron cuando los economistas de ayer nos legaron sus enseñanzas, que, como dijimos al comienzo, la fórmula mágica para encauzar al mundo económico de hoy no podemos buscarla en aquellos postulados, y nuestros hombres de ciencia y estudio, se afanan para encontrar la solución que conduzca al bienestar de los pueblos.

No nos atrevemos a afirmarlo, pero tal cual se desarrolla el mundo de hoy, la época del capitalismo en su pura acepción, está en franco declive para dar paso a una fórmula socializante, más o menos encubierta, mejor o peor dirigida; y es ahora cuando debemos alzar la voz para que toda la riqueza que acumularon nuestros mayores no se pierda por no haber sabido situar las cosas oportunamente.

¿Qué podría decirse, si en esta era de aviones supersónicos y calculadoras electrónicas, nos empeñáramos en seguir con la diligencia, la fragua del herrero, la rueda de la hiladora o la pluma de ave del escribiente?

Realmente, nos ha tocado en suerte vivir una época de preocupación y de grandes incógnitas, así como de profundos temores; pero ¿hemos de desesperar? Como buenos creyentes, no podemos aceptar ni fatalismos ni formas desesperadas.

Leíamos hace algún tiempo un artículo de prensa en el que el articulista decía "que no debíamos tener el ánimo más encogido ahora con los célebres cohetes dirigidos, capaces de destruir ciudades a cientos y miles de kilómetros de distancia, que lo tuvieron nuestros antepasados, cuando de la lanza y la espada, pasaron al fuego de la muerte, que en forma de bolas incandescentes salían del antro — de unos artefactos para caer sobre las ciudades sembrando la desolación"; y es que la Providencia vela por

la humanidad, y al tiempo que sale un arma destructora, el ingenio humano se afana en neutralizarla mediante otros sistemas de defensa.

Si aplicamos esta explicación que, por lo ajustada, hemos traído aquí, al campo de la economía, tampoco hemos de rasgarnos las vestiduras ante el panorama socializante que prevemos, porque un acontecimiento imprevisto puede hacer cambiar la faz del mundo; mas no por ello hemos de ser tan confiados que, viniéndonos la casa encima, no corramos a apuntalarla o no nos lancemos en busca de un seguro refugio.

Proceso de transformación económica

Si es cierto que nosotros estamos asistiendo a un proceso histórico de transformación económica, no podemos aferrarnos a sistemas que, buenos en su tiempo, puedan resultar ahora perjudiciales para no decir funestos.

Hemos de reconocer, en líneas generales, que nuestro proceso industrial, en su gran mayoría, pero particularmente en nuestra tierra catalana, se ha desarrollado dentro de la empresa del tipo que podríamos denominar familiar o, usando uno de tantos vocablos que los tiempos ponen en boga, dentro del terreno de la micro-empresa.

No hemos de caer en repeticiones; pero dadas las condiciones en que se ha desarrollado nuestra vida económica, debemos hacer constar que ha sido precisamente la enorme vitalidad de tantas empresas pequeñas lo que, en momentos difíciles para la economía patria, ha podido mantener un verdadero ritmo de producción que de otra forma hubiera sido imposible.

Al analizar las condiciones económicas de los pueblos, precisa estudiar conjuntamente otros factores que contribuyen a su desarrollo. Entre ellos, podemos citar los geográficos, el temperamental, el tradicional, etc. y así, ciñéndonos a nuestra tierra, vemos que en el orden geográfico nuestro sistema montañoso, que tanto dificulta el cultivo, se vence mediante el ingenio... ¿Quién no ha visto aquellas fallas (como las llaman) de tierra que, jalonadamente, vencen a los montes? ¿Quién no conoce el esfuerzo que representa, en muchas comarcas, el arrancar unos productos de una tierra cansada y pedregosa?

En lo que concierne al temperamento, alguien ha definido al pueblo catalán, como un pueblo dado al trabajo, y es sabido aquello de que "el catalán de las piedras saca pan". Siempre el refranero popular encierra cierto fondo de verdad; con lo dicho antes, se comprenderá su fundamento.

Pero esta virtud del trabajo, puede en algunos casos llegar a ser casi contraproducente — y que nadie se escandalice por lo que vamos a decir.

Bueno es el amor al trabajo y nuestros padres y abuelos nos enseñaron la prosperidad en él, laborando esforzadamente de sol a sol, pero es que dentro de este ambiente de esfuerzo humano, se consumían unas fuentes de dirección que no eran utilizadas, porque el esfuerzo físico lo absorbía todo. Nos explicaremos.

En aquellos tiempos de la diligencia y, aun del ferrocarril, las cosas se sucedían a una velocidad que hoy consideramos "al relenti", o sea que ni el proceso industrial ni el comercial requerían una visión tan rápida que no permitiera a aquellos empresarios a que antes hemos aludido (y que, dicho sea de paso, merecen todo nuestro respeto y habrán de merecerlo de nuestros hijos), a que dentro el campo del trabajo, y practicándolo personalmente, pudieran dirigir sus industrias y negocios.

Hoy, empero, las cosas han cambiado ostensiblemente. La velocidad lo absorbe todo y llegará un día, tal vez no muy lejano, en que nos traslademos de un continente a otro en menos tiempo que ahora empleamos en cubrir una corta distancia en tren.

Es por ello que hoy el empresario ha de pensar tanto en el trabajo como en la forma de dirigir sus negocios o industrias. Da verdadera pena observar la existencia de un gran número de personas con gran capacidad, directora, pero que, absortas por su trabajo, no aprovechan este don de Dios. Es a tales personas, en general, a las que van dirigidas nuestras palabras. En el momento económico actual, tiene más valor la dirección que una realización manual, y no olviden los dirigentes que Dios habrá de pedirles cuenta de cómo han llevado sus negocios o industrias, de las cuales depende la vida de muchos hogares.

En este punto queremos señalar algo muy peculiar a toda empresa familiar: y es el hecho de la sucesión. Hemos hablado antes de la institución del "hereu". Es natural que a medida que los hijos van creciendo, las industrias o comercios se hagan pequeños para que de ellos puedan vivir muchas familias. Ello da pie en muchísimos casos, a disgregaciones que no hacen más que minimizar más aquellas industrias que nunca podrán ser potentes. Queda, ciertamente, la fundación ancestral, y ésta se rige por la sucesión directa, cosa lógica y hasta cierto punto muy natural, pero ¿es que por el solo hecho de ser el primogénito ha de ser el más capacitado?... Hemos dicho antes algo del refranero, y aquí hemos de

repetir uno muy conocido y que nuestro estimado Presidente, el Excmo. señor Piqué Batlle, nos recordó en su magnífica disertación sobre "La Economía del futuro" con motivo del acto inaugural del ciclo de conferencias de la Asociación Católica de Técnicos Mercantiles el 26 de noviembre último en el gran salón de actos de la Cámara de Comercio de esta ciudad, que es como si dijéramos la síntesis de lo que acabamos de señalar: "El abuelo lo fundó, el padre lo conservó y el hijo lo dilapidó".

Ciertamente, en algunos casos, sin menos tradicionalismo, tal vez un segundón o quizá personas totalmente ajenas a la familia, pero vinculadas al negocio, hubieran evitado tales hechos.

Para afianzar lo que acabamos de decir, nos permitimos transcribir un fragmento de la crónica que, desde Bonn, y debida a la autorizada pluma de Augusto Assia, publicó "La Vanguardia" el pasado día 7 del corriente y dice: "... según parece, el puesto de Fritz Koenecke como director general de "Mercedes" (la potente industria automovilística alemana) y uno de los puestos clave de la industria alemana, va a ser ocupado por un antiguo obrero austríaco que aún hoy gusta llevar el "mono" del metalúrgico, que él mismo ha sido, y que fue su padre."

El potencial económico catalán y su futuro

Mucho me temo cansar vuestra benévola atención con esta exposición de hechos tan conocida de todos, pero precisamente por ser conocidos, es por lo que hemos de intentar ponerle remedio, si no queremos que la reputación industrial y comercial de que gozamos los catalanes dentro del seno de la madre Patria y aun allende de las fronteras, se esfume. ¿Qué dirían nuestros hijos, si nosotros abandonáramos nuestras posiciones?

No es que con ello queramos detentar la hegemonía industrial y comercial de España; muy al contrario. Comprendemos el esfuerzo que hacen nuestros gobernantes que, bajo el caudillaje de nuestro Jefe de Estado, tratan de llevar el progreso industrial a otras regiones para elevar unos niveles de vida muy bajos.

Como españoles, nos sentimos orgullosos de estos avances; pero es que nuestro pensamiento se dirige hacia las grandes corrientes europeístas. De momento, tenemos a nuestras puertas el Mercado Común, conocido por el grupo de los seis que, como saben, abarca Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemania Occidental e Italia; y, por otro lado, está el deno-

minado grupo de los siete, capitaneado por Gran Bretaña, con la pretensión de introducir la zona del libre comercio. No sabemos si será tarde o temprano en que nosotros nos veamos arrastrados a una de estas dos órbitas, o si llegará a realizarse, o no, una fusión entre ellas; el caso es que España, que forma parte de Europa, difícilmente podrá permanecer indefinidamente al margen.

Es pensando en los tiempos próximos o futuros que quisiéramos alzar nuestra modesta e insignificante voz para que, haciendo eco en este salón de una institución que lleva el honroso título de Fomento del Trabajo Nacional, retumbara en su exterior y fuera oída de cuantos sin estar presentes tienen la responsabilidad de los destinos industriales y comerciales de nuestro pueblo.

No intentamos hacer un estudio de nuestro carácter, pero a los catalanes se nos tilda de excesivamente individualistas. No queremos ni negarlo ni afirmarlo: cada cual que juzgue por lo que conozca, pero lo que sí es cierto es que nos falta bastante el espíritu de equipo. Nuestro mundo industrial y comercial se mueve excesivamente dentro de un coto cerrado, mientras que en otras regiones el espíritu empresarial está más arraigado. Un ejemplo de lo que estamos diciendo podemos verlo en la zona bancaria: mientras la banca netamente catalana no ha podido abrirse un franco camino nacional, la de otras regiones, sin contar la central con sede en Madrid, tiene posiciones de fuerte raigambre en todo el país. ¿A qué se debe, si una de las regiones que más dinero mueve es Cataluña?

Para reforzar nuestra argumentación, vamos a citar un resumen de uno de los "Puntos de vista" publicados por el "Diario de Barcelona" en 25 de septiembre del año último: Se refiere a la estadística de Sociedades anónimas. Barcelona continúa en primer lugar en cuanto a número, con 4.684 en el año 1959, siguiéndole Madrid, con 3.863. En capital total, Madrid ocupa el primer lugar. Hay que tener en cuenta — dice —que muchas empresas de ámbito nacional, estatales, semiestatales y privadas, así como grandes bancos, oficiales y privados, tienen su domicilio en Madrid; por ello, principalmente, de los 183.000 millones que totalizan las sociedades anónimas españolas, corresponden 101.000 millones a Madrid. Las sociedades barceloneses representan el 38'60 % en cuanto a número total, pero sólo el 17'50 % en lo que respecta a capital. El promedio por sociedad ha pasado (siempre referido a 1959) a 6.890.000 pesetas, pero el de Madrid es de 26.000.000 y el de Vizcaya de 23.000.000. Por las razones

expuestas anteriormente, se explica perfectamente el alto nivel de Madrid, pero que Vizcaya con sólo 786 sociedad represente un capital de 18.500 millones — dice el articulista — nos duele, y termina: Es un ejemplo — grandes empresas industriales y navieras y dos grandes bancos — que Barcelona debería seguir."

Consideraciones de orden general

Hemos vivido tal vez pensando demasiado en nuestras virtudes, sin considerar nuestros defectos; es hora de que, al igual que nuestros gobernantes, con una clara visión del momento, han arrumbado unos postulados autárquicos que no se adaptaban al concierto económico mundial, pensemos en que se avecinan tiempos duros de lucha competitiva, cara al exterior, y, también, frente al interior, ya que si nuestra industria y nuestro comercio no están a la altura internacional requerida, España se verá desbordada de productos forasteros en mejores condiciones.

Por los discursos de los ministros, tanto del de Comercio como del de Hacienda, hemos podido apreciar la inquietud y afán que sienten para que la incorporación de España en los organismos económicos internacionales, no se efectúe lesionando los intereses de los españoles. A ello obedecen una serie de disposiciones que tienden a facilitar la "mise au point" de nuestra industria, y así vemos cómo ya en el Art. 135 de la Ley de reforma tributaria de 26 diciembre 1957 se previno la concentración de industrias, y cuyo articulado ha sido debidamente interpretado por las órdenes de 29 de julio de 1958 y 12 de abril de 1960.

Tenemos, además, las disposiciones que se refieren a la participación de capitales extranjeros en España, reguladas por Decretos de 27 julio, 30 septiembre y 24 de diciembre de 1959 y 10 de febrero de 1960, así como las disposiciones aparecidas sobre facilidades crediticias, tales como el Decreto de 10 de agosto de 1960 y la Orden de 24 de septiembre del propio año, todas ellas encaminadas a la reactivación de nuestra economía.

Con tales disposiciones, los poderes públicos pretenden poner en mano de los interesados aquellos instrumentos que les ayuden; ahora es preciso, de una parte, que no se interfieran interpretaciones particulares o dilaciones burocráticas, y, de otra, que la parte empresarial sepa valorarlas en lo que valen y adaptarlas convenientemente a su propia estructura de empresa.

Comprendemos y conocemos una serie de dificultades que se presentan.

No en vano han pasado dos décadas en que todo se ha desarrollado en una forma "sui géneris" como fruto del momento en que se vivía, unas veces por falta de materias primas, otras por escasez de mano de obra y no pocos por exceso de pedidos.

No obstante, no bastan las disposiciones y directrices gubernamentales; es preciso que se cree el clima propicio para poder llevar a cabo aquello que tienda a aunar unos esfuerzos diseminados que, si se agruparan, podrían constituir una fuerza económica muy pujante.

Vamos a citar unos ejemplos de la disgregación industrial. En primer lugar, fijémonos en nuestra región textil, y, por ejemplo, dentro del ramo lanero o de géneros de punto, cuéntense la cantidad de empresas que entran dentro de las llamadas micro-industrias, y, con asombro, veremos que una gran mayoría de ellas producen unos artículos tan similares que pueden llegar a confundirse. Es cierto que en épocas pasadas, cuando el negocio daba para todos, no existía el problema; pero ahora, que ya la normalidad va haciendo viable la eterna ley de la oferta y la demanda, la cosa está cambiando por momentos, no es difícil observar que sobre unas producciones débiles pesan unos gastos muy fuertes.

No es posible aguantar toda la organización que hoy es necesaria para hacer frente a la competencia; el margen no da ni para una buena dirección industrial ni para una administración adecuada. Y no hablemos de la parte comercial, que difícilmente pueden gastarse el dinero con una prospección a fondo del mercado.

En otro renglón bien diferente, vamos a citar el caso de las "motos". Hubo un tiempo en que la obtención de una moto era bastante difícil; las pocas industrias que a su construcción se dedicaban, se vieron desbordadas de pedidos, y de allí surgieron un sinúmero de marcas — cuya bondad no vamos a discutir — pero ha llegado un momento en que, o bien sobran fábricas, o, evidentemente faltan compradores.

Estos ejemplos, los estamos considerando cara al mercado nacional; pero si hablamos del concierto mundial, ¿será posible mantener una industria tan diseminada, frente a la industria compacta de otras naciones?

¿Quiere ello decir que se debe ir forzosamente a la concentración de las industrias similares? No pretendemos afirmarlo en absoluto, pero sí creemos sinceramente que la pequeña industria, aquella que no tiene un fin específico, poco a poco irá desapareciendo absorbida por las más potentes.

Estamos convencidos que, cual van desarrollándose los acontecimientos, nos acercamos a unos tiempos en que se deslindarán los campos de la industria propiamente dicha, formando grandes organizaciones, de un lado, y de otro, subsistiendo aquéllas cuya finalidad artesana no podrá nunca ser desbancada por la fabricación en serie.

La razón de tal división, hay que ir a buscarla en la automatización cada día mayor, cuyos costes de instalación están por encima de las posibilidades de las pequeñas industrias, y también en que los gastos — cada día "in crescendo" — sólo pueden mantenerse con producciones en masa, circunstancias que sólo son dables cuando las empresas han sobrepasado el límite de la micro-industria.

El artículo de Augusto Assia del día 7 de este mes, a que ya antes nos hemos referido, nos sirve de confirmación a lo que teníamos escrito para esta conferencia que debió de haberse dado el pasado día 26. Veamos uno de sus párrafos que dice: "La del doctor Carl Borgward es una historia especialmente dramática. Representa la adversidad en medio de la prosperidad, el hundimiento mientras se eleva el rival, y constituye otro capítulo de la continua historia de la libre competencia en la que las inexorables leyes del mercado se muestran implacables con la ineficacia o la complacencia. Un gran técnico y un hombre con un amor apasionado hacia las tradiciones de la empresa, que había fundado ya su padre, no supo renovar a tiempo su maquinaria y prefirió el anquilosamiento a la introducción de capital ajeno.

Sin suficiente capital y sin máquinas modernas, sus coches no han podido resistir la concurrencia con "Volkswagen", "Opel" o "Mercedes". Las características del mercado alemán cambiaron más rápidamente que Carl Borgward el que se ha visto obligado a retirarse para dejar libre el camino a las leyes de la competencia."

Nuevas orientaciones

Hemos dado a conocer a grandes rasgos el problema que se presenta en nuestra tierra donde, por regla general, la industria, incluso alguna que nos parece grande, entra de lleno dentro del marco de la que estamos estudiando, esto es: la micro-industria; precisa que analicemos ahora la evolución a que debe tender para situarse en la justa medida de los tiempos que corremos.

Seguramente que alguien pensará. ¿Y cómo vamos a cambiar ahora, lo que de tanto tiempo viene funcionando, siguiendo unas reglas que a fuerza de aplicarlas, considerábamos inamovibles?

Mucho se está hablando actualmente de que precisa dejar el campo abierto a la juventud para que rompiendo moldes antiguos, aplique los procedimientos del momento.

De acuerdo con el concepto, pero ya no tanto en cuanto a la interpretación que pueda darse a la juventud. Si se interpretara única y exclusivamente la juventud física, diríamos que se puede sufrir una verdadera desilusión; juventud, sí, pero de concepto, y, claro está, que si juntamente va acompañada ésta del vigor físico, tanto mejor.

Hace pocas semanas que un gran estadista, Conrad Adenauer, ha cumplido los 85 años, y todos nos admiramos de la fuerza y tenacidad que este viejo-joven, ha demostrado en el gobierno y elevación de un pueblo que, sumido al borde de la desesperación después de haber conocido una humillante derrota, se ha situado en el primer plano de la vida económica mundial.

Otro ejemplo de vigor juvenil, lo tenemos en nuestro Santo Padre Juan XXIII que a su avanzada edad nos muestra todo el ímpetu que puede tener un joven al emprender con tanto empuje la organización de un magno Concilio Ecuménico.

Por otro lado, también vemos cómo un gran pueblo confía la dirección de su país al joven Kennedy quien, a sus 43 años, se ha visto investido de una de las mayores responsabilidades históricas.

Hemos de considerar, por tanto, que la idea de juventud reza no sólo en cuanto a la edad, sino, al pensamiento, y desterremos de una vez para siempre aquella manida frase que encierra un rutinarismo fuera de época: "siempre se había hecho así". Su solo enunciado inhabilita a la persona que la pronuncia para que pueda ser tenida en cuenta en la nueva evolución económico-social.

Es preciso, señores, que nos acordemos del pasado, pero tan sólo para lo que pueda servirnos de ejemplo, porque debemos fijar nuestra mirada hacia el futuro.

Y antes de cerrar este capítulo, séanos permitido citar una frase que extraemos del prólogo de la séptima edición del "Compendio de Economía política" del profesor Weber, que reproduce lo que L. J. Zimmermann dice con respecto a la Economía: "Nada es más útil a la Ciencia que el

convencimiento de sus representantes de que de ellos se espera la solución de los problemas del presente. En concreto, nada es capaz de elevar más el entusiasmo de los economistas jóvenes que la conciencia de estar llamados a representar un papel importante en esta cuestión."

Los verdaderos problemas planteados

Cuando anteriormente al hablar de la empresa familiar, hemos citado a los gremios artesanos de antaño, se ha visto el paralelismo que podíamos establecer entre aquellas incipientes industrias que fueron absorbidas por la fuerza del maquinismo y la suerte que puede tocarle a la industria crecida en la última mitad del siglo pasado y la primera mitad del presente, al venir la evolución electrónica, la época de los sintéticos y la era que tal vez llegue a denominarse "sideral", por el número cada día más creciente de satélites que surcan el espacio.

Mucho les debió costar a aquellos venerables patriarcas ver cómo sus hijos desertaban del campo manual para enrolarse en el de la mecánica; también habrá de costar hacernos con la idea de que mal puede competir una industria que cuenta con un número reducido de máquinas y, aun en muchos casos, anticuadas, frente a otra u otras que las tengan por docenas o centenas...

Y a propósito de esto que estamos diciendo, consideramos conveniente citar, a guisa de ejemplo, lo que todos ustedes pueden leer, si se toman la molestia de hojear los BB. OO. del Estado números 306 y 307 de los días 22 y 23 de diciembre último (págs. 17.573 y 17.651) en la parte correspondiente a las autorizaciones de ampliación de industrias.

En el primero de dichos Boletines se lee: "Delegación de Industria de ... (y aquí el nombre de una provincia, que hace poquísimos años nadie la hubiera identificado como "textil").

Peticionario: La empresa ... (omitimos el nombre para que nadie pueda darle interpretaciones erróneas).
Emplazamiento: ...
Capital a invertir: 900.000.000 de pesetas en su totalidad nacional.
Objeto: Ampliar su industria textil algodonera.
Producción horaria: Se incrementará en 5.325'50 metros de tejidos de anchos diversos.

Maquinaria: Nacional y de importación; ésta por un total de 525.466.700 pesetas. Entre la maquinaria a importar, figuran: 10 abridoras mezcladoras, 3 mezcladoras automáticas, 7 batanes dobles, 190 cardas, 6 peinadoras, 12 manuares, 21 mecheras, 168 continuas de hilar, 7 chamuscadoras, 4 urdidoras, 3 encoladoras, 11 canilleras, 1.408 telares, 4 máquinas de anudar, 10 lavadoras, 6 impregnadoras, 3 autoclaves, 1 máquina de blanquear al ancho, 1 mercerizadora de hilo, 8 "Jigger" automáticos, 1 "Lyonesa" automática para estampación con secadero y polimerizador, 2 aparatos de tintura en bobina cruzada, 2 secaderos, 4 calandras y 4 medidores.
Materias primas: Nacionales.

Frente a esto que acabamos de citar, en el siguiente Boletín, número 307, podemos leer:

Provincia de: ... (aquí el nombre una de las cuatro catalanas.)
Peticionario: ... (una empresa bien conocida.)
Objeto de la petición: Modernizar, racionalizar y ampliar industria de fabricación de hilados y tejidos de algodón, con sustitución de 12 telares anticuados por 15 modernos e instalación de 3.000 husos de hilar, más incorporación y reforma de elementos.
Capital de ampliación: 18.000.000 de pesetas.
Producción prevista: Aumentará la producción con 10 continuas con 3.800 husos en total.

Maquinaria	3 manuares alta velocidad y 4 cabezas de salida	966.000
	1 peinadora	703.800
	5 telares de 150 cms., con cajones . .	1.367.500
	10 telares de 120 cms., con cajones . .	2.628.000
	o sea un total de	5.665.300

todo de procedencia extranjera; el resto, nacional.

A continuación, y de la misma provincia que la anterior:

Peticionario: (Otra sociedad bien conocida.)
Emplazamiento: ...
Objeto de su petición: Ampliar industria de hilados y tejidos de algodón.
Capital de ampliación: 72.771.640 pesetas.

Producción prevista: 425.000 kgs. anuales de hilado por turno.

Maquinaria	1 tren abridor de balas	1.000.000
	1 batán	2.000.000
	2 reunidoras cintas	600.000
	2 manuares de napas	600.000
	12 peinadoras	4.800.000
	6 manuares	6.100.000
	Total de maquinaria extranjera . . .	15.100.000

El resto, nacional.

Y finalmente, en el mismo Boletín que estamos citando, y de otra de las provincias catalanas, figura la siguiente petición:

Peticionario: (El nombre de otra empresa muy conocida.)
Emplazamiento: ...
Capital de la industria: 7.000.000 de pesetas.
Capital de ampliación: 8.575.000 pesetas.
Objeto de ampliación: Instalar en su industria de tejidos de algodón y rayón, 20 telares automáticos y maquinaria auxiliar para los mismos, todo de producción nacional.

Queremos hacer solamente una pequeña comparación: Hemos visto en el anuncio del primer B. O. E. que hemos citado, que la petición para una sola firma importaba 900.000.000 de pesetas, de las cuales 525.466.700 pesetas se referían a maquinaria de importación, mientras que en la referencia del B. O. siguiente, tres importantes empresas de nuestra tierra, han solicitado ampliar por 99.346.640 pesetas en conjunto, siendo el valor de la maquinaria extranjera de 20.765.300 pesetas, lo que representa algo más del 11 % de la anterior, en cuanto a valor total.

No queremos hacer ningún comentario y cada cual haga sus conjeturas, ya que nuestro enunciado se hace solamente para reafirmar nuestra tesis de que las industrias que no cuenten con profusión de elementos, a la larga se verán avasalladas por aquellas que los tengan en abundancia.

Ahora bien: esto que sucede en desproporción de la maquinaria, sucederá en las producciones, en el volumen de compras, etc., etc. y, consecuentemente, los costes han de ser forzosamente mucho más reducidos.

Se han repetido machaconamente el viejo refrán que afirma: "reno-

varse o morir". No podemos, pues, aferrarnos a lo tradicional; es necesario que cada industria, de las que entran dentro de la denominación de la micro-industria, que haga un desapasionado estudio económico de su empresa y vea:

a) Si tiene suficiente capital para mantenerla;

b) Si su producción se coloca con facilidad; y

c) Si sus precios, una vez cubierto el coste de la materia, mano de obra, gastos y rendimiento normal, son concurrentes en el mercado.

Si alguno de estos tres puntos falla, es que algo no funciona; si no dispone de suficiente capital para ponerse a la altura del momento, mediante la modernización de su industria, si su producción no se coloca, si su precio de venta no cubre aquellos mínimos enunciados y no tiene manera de reducirlo con mayores producciones, bien por falta de maquinaria o por otras causas, seguramente forzará la venta, y es posible que le suceda lo de aquél que en todo perdía, pero como que vendía mucho... se arruinó.

PUNTOS EQUIDISTANTES: PRODUCTIVIDAD-CONSUMO

Los que empezamos a tener algunos años y miramos retrospectivamente, apreciamos que la vida está llena de tópicos y que, según la época o las circunstancias, siempre existe algo estridente para ocupar nuestra atención. En otras palabras: diríamos que se trata o que está de "moda".

El campo económico tampoco puede escapar a esta influencia ambiental, y así ahora todo aquel que quiera decirse enterado, ha de hablar de la "productividad", de "racionalización del trabajo", de "relaciones humanas" y de tantas otras cosas, todas ellas perfectamente conocidas desde hace mucho tiempo, pero que ahora ocupan de nuevo el plano de la actualidad.

Cuando de niños, frecuentábamos la industria. Entonces la palabra "productividad" no se usaba. Recordamos haber oído a nuestros mayores lo que ellos llamaban la dignidad del trabajador, que no permitía que nadie laborara mejor y que, por cumplir con su trabajo, dejaban incluso su salud en él. ¿Cómo podía hablarse de productividad a un trabajador — hombre o mujer — que daban todo cuanto podía? En lo que se refiere a la "racionalización del trabajo", les invito a que consulten el libro de "Economía Social", de Valerio Fallón, con el cual estudiamos (y de

ello hace muchos años). Suyas son estas palabras: "La racionalización" esta palabra en boga desde hace diez años: traduce una preocupación muy antigua, pero que ha adquirido una nueva intensidad por consecuencia de las circunstancias de la guerra y de la postguerra (se refiere a la guerra del 14)", y, a continuación, nos da la siguiente definición: "La racionalización, en general, es la investigación de métodos más rigurosos que tienden a obtener rendimientos más considerables mediante gastos relativamente menores"; y más adelante añade: "pero el término racionalización se ha empleado sobre todo para designar una aplicación especial, consistente en fusionar empresas preexistentes o en establecer entre ellas inteligencias, con el fin de reducir los gastos de explotación, de proporcionar y repartir los encargos y de facilitar el empleo de procedimientos perfeccionados o que suponen grandes capitales y grandes empresas". Y termina: "No debe confundirse la racionalización con la concentración".

Y si queremos citar algo de "relaciones humanas" a la juventud que ahora sube, le brindamos avizore restrospectivamente cómo antaño, en cada núcleo industrial en nuestra propia tierra, el patrono tenía su residencia, donde hacía él y su familia vida común con sus trabajadores y atendiéndoles en cuanto era dable, a sus necesidades... Ya sé que se dirá que eran otros tiempos, pero desgraciadamente se destruyó aquel ambiente patriarcal o de familia y aquello que se había afianzado por amor, ahora se quiere reavivar por procedimientos científicos, pero faltos del calor que tan sólo el corazón puede proporcionar.

Hemos traído estas citas y consideraciones, para hacerles ver a las personas responsables que en el ambiente industrial bueno es que se busque la productividad y que se mire de racionalizar el trabajo, pero si falla el fundamento humano, todo se irá abajo... y no se olvide que lo humano tan sólo se consigue con el ejemplo... de los de arriba.

Y centrando de nuevo el tema del cual nos hemos apartado un poco tal vez alguien opine que hubiera sido mejor decir: Productividad-Consumo, puntos concordantes. Posiblemente tenga razón, pero intentaremos explicar el por qué de nuestro enunciado.

Un buen amigo nuestro, miembro correspondiente de nuestra Real Academia, Monsieur Henri de Lovinfosse, en sus publicaciones, folletos y conferencias e, incluso, en sus conversaciones particulares, siempre anda preocupado por lo que él denomina el interés del consumidor, y argumenta: "¿De qué servirá que agudicemos nuestro ingenio en producir cada

día más, si luego nuestras mercancías han de quedar en "stock" en espera de ser vendidas?" Ciertamente hay una gran verdad en esta afirmación y, abundando en ella, modestamente creemos que si partiendo de una producción normal que se coloca, este es el punto medio, y a medida que por la productividad la producción se aparte más y más de la producción normal, si paralelamente no empujamos el consumo, se producirá aquella situación de desequilibrio que rompe la estabilidad del mercado. Y así podemos sentar esta tesis: A mayor productividad, precisa lograr un mayor consumo; ésta es, para nosotros, la equidistancia que consideramos debe existir de aquel punto medio o normal en que se halla toda producción.

Ahora bien; si por las causas que fueren, el consumo no es de fácil aumento, cierto es que puede existir la productividad, pero en este caso debe ser orientada no a mayor producción, sino a mejorarla cuanto se pueda.

Ciertamente que la primordial medida para incrementar el consumo es poder elevar el nivel de la población y en nuestra España hemos de confesar que sobre una población no excesiva, la parte que puede consumir es bastante menos de la mitad, ya que si descontamos la parte asentada dentro lo que podríamos llamar la periferia industrial, en la capital y alguno que otro centro aislado, la masa de población ha de vivir de un campo pobre. Esto nos lo dijo hace poco nuestro Jefe de Estado en el mensaje de fin de año (1960) del que entresacamos el siguiente párrafo: "Si pensamos sólo en que el 56 % de nuestra población carga sobre la vida de un campo pobre, cuando en la mayoría de las naciones la población rural se mueve entre el 18 y el 25 %, se comprenderá la importancia que tiene la estabilización y la creación de nuevos puestos permanentes de trabajo si queremos aligerar a nuestro campo y ponerle en condiciones similares al del extranjero."

Señores, hemos de pensar cuerdamente: no nos dejemos ilusionar en demasía por los cantos de sirena que puedan venirnos de allende las fronteras. Posiblemente nuestra Economía presente unas características muy especiales; con gran frecuencia hablamos todos de hechos producidos en otros países, pero nos olvidamos que las circunstancias que nos rodean son esencialmente distintas de las de aquéllos; por tal motivo, hemos de pensar que nuestros gobernantes no habrán de precipitar un solo minuto el tiempo en que nuestra economía corra al unísono de la de otros países. Por tanto, apliquémonos cuanto podamos en perfeccionar nuestras pequeñas

industrias, estudiemos la posibilidad de su racionalización, busquemos la especialización más que el gran mercado (que por ahora no existe en nuestro país), y estemos también preparados para que el día en que el mercado internacional se nos presente abiertamente, no deban sucumbir nuestras industrias por la inundación de mercancías extranjeras en mejores condiciones que las nuestras, y den al traste con todos los sudores de nuestros mayores; ésta es la respuesta que yo podría dar al interrogante que cierra el guión de nuestra conferencia, si no temiera defraudar un poco el interés de muchos de los que con tan inmerecida atención me están escuchando.

¿CÓMO PUEDE CONSOLIDARSE LA MICRO-EMPRESA?

Comprendemos perfectamente que más de uno habrá pensado. ¿Podré, con esta conferencia, hallar solución a mi problema? y con esta especie de confianza se han molestado en venir, creyendo poderse llevar en su bolsillo aquella tan esperada solución.

A tales personas, si las hay, y a todas en general, podemos decirles que precisamente hemos puesto la cuestión entre interrogantes, por cuanto la solución específica de cada caso resulta prácticamente imposible. Aquí acabamos de ver (o, mejor dicho, de exponer), unas pinceladas de la panorámica general que presenta el problema, para que cada cual las asimile y pueda sacar las consecuencias que considere más oportunas.

No ha sido posible llegar al fondo de muchos de los problemas que gravitan sobre no pocas empresas o industrias, encuadradas dentro de los términos en que hemos enmarcado nuestra conferencia; ello hubiera sido en detrimento de su conjunto y hubiéramos debido dedicarle una atención específica, lo que no era nuestro intento.

Ahora bien; personalmente, somos de los que gustan presentar los problemas, y a ser posible, darles la solución, cuando menos en lo que sea dable. Y esto es lo que vamos a intentar.

En primer lugar, hemos de decir que, por árduo que sea el problema que tenga cualquier empresa y por difícil que pueda parecer su solución, siempre podrá conseguirla, a menos de que su organismo empresarial esté tan minado, que no permita la terapéutica adecuada.

Se necesitará valentía, tal vez, para dar con la fórmula. Será menester emplear esfuerzo y constancia, pero que nadie dude que si las personas que están al frente o tienen la responsabilidad de estas micro-empresas o micro-

industrias — las más características de nuestra tierra — con visión clara saben prescindir de prejuicios, si dejan de un lado el amor propio, si consideran que sus negocios o industrias tienen mejor porvenir procediendo a un agrupamiento, fusión o inteligencia con las similares que se encuentran en iguales condiciones, es casi seguro que darán en el clavo; también les queda el recurso de saber despegarse en forma inteligente de aquello que entra dentro de la vulgaridad, de apartarse de los manufacturados que están en manos de la potente industria o bien, si se esfuerzan en perfeccionar sus productos, de forma que incluso puedan ser apetecidos por la gran industria como complementarios o, tal vez, mejor ejecutados, en ambas circunstancias, podemos asegurar que su supervivencia está asegurada.

Lo importante para la micro-industria es saberse crear una personalidad dentro de su campo, ya que si bien es verdad, como ya hemos dicho, que en el ámbito de la gran producción se verá desplazada, podrá afianzarse en la especialización, en el gusto, la precisión, en la puntualidad de entregas, en la seriedad de su trato y en tantas y tantas cosas, en las cuales la micro-industria puede escudarse para defenderse del arrollador empuje de la grande y potente industria.

Esta es, a grandes rasgos, nuestra contestación, añadiendo que en la vida, a más de los valores materiales, existen los morales, que son los que han de ayudarnos en todo momento. Por ello, al terminar hemos de decir a la micro-empresa, que no debe darse por vencida, sino que ha de intentar situarse por todos los medios y no quedarse paralizada por el temor de lo que pueda venir, que... de problemas, a la grande y potente industria, tampoco le faltan.

NORMALIZACIÓN CONTABLE PARA DIRIGIR MEJOR LAS EMPRESAS

Conferencia pronunciada el día 2 de febrero de 1961, por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON ANTONIO GOXENS DUCH

Con singular emoción ocupo hoy esta tribuna al recordar que tengo el honor de dirigirles la palabra en sustitución del Ilmo. Sr. Dr. don Fernando Boter Mauri, recientemente fallecido, a quien el Consejo Directivo había confiado, en principio, la preparación de la cuarta conferencia del actual ciclo. No me compete hacer el panegírico del Dr. Boter. Pero, si hoy ensalzo su memoria es porque entre el Dr. Boter y yo, a pesar de que en múltiples ocasiones nos hemos encontrado defendiendo posturas científicas y profesionales no coincidentes, había un vínculo de especial amistad que nacía del hecho de que, con 25 años de diferencia, el Sr. Boter y yo habíamos tenido el mismo maestro de primeras letras; ambos éramos ex alumnos del mismo colegio de primera enseñanza: El Antiguo Colegio de San José.

Don Fernando era ya catedrático — el único en aquel tiempo que era ex alumno — cuando yo ingresé en el colegio por donde habían pasado antes mi padre, mi tío y mis primos y la figura señera del Sr. Boter Mauri fue buen ejemplo al cual se refería con frecuencia mi maestro. Es posible que en mi posterior vocación profesional tuviese alguna influencia el ejemplo de quien desde el familiar colegio pasó a la Escuela de Comercio y luego a la Cátedra.

Este vínculo íntimo que, en privado nos gustaba a los dos recordar, hace que sienta más viva que en otras ocasiones esta emoción particular de los primeros minutos de una charla que pronuncio — como he señalado — porque desgraciadamente no ha podido hacerla nuestro llorado

doctor Boter Mauri, a cuyo espíritu he de pedir humildemente perdón, no sólo por sacar a relucir este aspecto de nuestra intimidad, sino también porque voy a defender a continuación — con carácter general — una postura científica algo diferente a la que él propugnó desde esta misma tribuna en su conferencia del día 9 de enero de 1959 sobre el Plan Contable Internacional, y haciéndolo así creo honrar mejor su memoria de gran polemista, que aceptando sin discutir sus ya conocidos puntos de vista.

Pocos días antes del aciago accidente que nos ha privado de su compañía, me dijo: "nos hemos de reunir una tarde para hablar de mi libro sobre Doctrinas Contables y la posición de V. respecto a la normalización contable". Con el pensamiento puesto en la memoria del Dr. Boter Mauri voy a exponerles mi opinión sobre este tema, señalando que al prepararlo he tratado de adivinar muchas veces cuál sería su réplica, siempre constructiva.

Antes de exponer mis puntos de vista acerca de la normalización contable, es conveniente examinar las relaciones entre las funciones contables y la de dirección gestorial.

Decisiones de la gerencia

Las modernas técnicas de dirección de empresas tienen una finalidad común: facilitar la más amplia y mejor información a la gerencia para que ésta pueda tomar decisiones acertadas.

La más árdua y difícil de todas las tareas es la que incumbe al dirigente, quien se halla solo, completamente solo, cuando se trata de decidir sobre los problemas vitales de la empresa. Sus colaboradores y asesores no pueden sustituirle en esta actividad, pues siempre el verdadero — cualquiera que sea la denominación de su cargo — gerente será quien tome la responsabilidad de una decisión.

El gran esfuerzo moderno de la denominada "dirección científica", "scientific business management" — se orienta en el sentido de investigar cómo instruirle para saber analizar certera y rápidamente una situación y dictar de una forma concreta su decisión.

Hoy día ya no se puede ser "gerente" sólo por intuición; es preciso estudiar muchos aspectos y, en especial, cómo establecer un rápido y acertado juicio recogiendo para ello adecuada información.

INFORMACIÓN NECESARIA: SUS FUENTES

Para el análisis continuado de los sucesivos problemas que atosigan al dirigente empresario, éste, como acabo de decir, necesita adecuada información que surge tanto del exterior como del interior de la empresa y llega a la mesa del gerente por distintos conductos.

No entraremos a considerar hoy la información económica y comercial de origen exterior, ni aun la de origen interno que sea ajena a los aspectos económico-patrimoniales de la empresa. Limitémonos a considerar que una de las informaciones necesarias para tomar cualquier decisión empresarial es el conocimiento lo más exacto posible, en síntesis y en detalle, de la situación patrimonial, de los riesgos y compromisos contraídos, de las disponibilidades y exigibilidades de los resultados alcanzados y de las previsiones.

Estos extremos, entre otros, le han de ser facilitados a través de un servicio de contabilidad adecuadamente organizado, entendiendo por contabilidad, siguiendo a Schneider, "*al conjunto genérico de todas las anotaciones y cálculos que se llevan a cabo en una empresa con objeto de proporcionar: a) una imagen numérica de lo que, en realidad, sucede en la vida y en la actividad de una empresa, y b) una base en cifras para las actuaciones de la Gerencia*". Abarca, pues, las cuentas, los balances, los presupuestos y los estudios de valoración necesarios para establecer cuentas, balances y presupuestos en el grado de síntesis o de detalle que sea necesario.

La contabilidad es, en consecuencia, una de las fuentes primordiales de información de la gerencia, cuyas decisiones difícilmente pueden ser acertadas si carecen de aquella información fidedigna, y exacta que ha de proporcionar la verdadera contabilidad.

Por consiguiente: Un problema de la dirección de empresas es tener datos al día que reflejen diáfanamente la situación, las operaciones y los resultados absolutos y comparativos con respecto a unas previsiones. Se impone, pues, organizar el servicio de contabilidad de modo que sus datos sean fiel reflejo de la actividad empresarial, y presentarlos de forma que resulten fácilmente asimilables para una rápida y correcta interpretación.

Lo social-humano de los trabajos contables

He dicho antes que la información requerida por la gerencia será facilitada por la contabilidad y he incurrido adrede en error al hacer esta afirmación. He cometido el error en que incurren muchos dirigentes también y es el de olvidar que no es la contabilidad la que ofrece los datos, sino los *hombres* que trabajan en el servicio de contabilidad, ya dirigiéndolo como jefes, ya recogiendo datos, ya pasándolos a cuentas y formando balances como tenedores de libros.

Es evidente que todo lo que facilite el trabajo de estos hombres, cuya labor no hemos de ignorar, facilitará la rendición de datos y cuentas rápidas y exactas y, en consecuencia, ayudando a quienes hacen la "contabilidad" ayudaremos la tarea de los dirigentes.

Actualmente en el campo de la mecanización contable se ha avanzado mucho, pero cuando mejores máquinas ponemos a disposición de los servicios de contabilidad, más hemos de cuidar el aspecto humano del servicio, ya que las máquinas, por perfectas que sean, sólo nos dan resultados y estados para los que han sido preparadas y partiendo siempre de los datos entregados a la máquina y elaborándolos según un plan previamente establecido. Para facilitar y mejorar el rendimiento de los hombres que cuidan de este complejo servicio que constituye la contabilidad, hemos de dotarles de adecuados elementos de trabajo y de una organización moderna que coordine adecuadamente las distintas labores.

Esta organización moderna, en cualquier aspecto, tiene uno de sus mejores recursos en la normalización o racionalización del trabajo, que abarca distintos aspectos.

La normalización es el mejor sistema para mejorar la condición laboral, pues señala el modo más conveniente de trabajar, de hacer un trabajo más eficiente y de eliminar esfuerzos baldíos reduciendo el cansancio y el desorden que acarrea a su vez fatiga.

Normalización: ventajas e inconvenientes

Normalizar, en mi opinión, consiste en dictar las normas más adecuadas para desarrollar de modo más racional un trabajo. La racionalización del trabajo se ha manifestado en general como el modo más eficiente de

conseguir un aumento de productividad, necesario tanto en el trabajo administrativo como en el del taller.

Todo trabajo, por rudimentaria que sea su organización, ha de obedecer en su planeamiento y desarrollo a unas normas de actuación. Estas normas pueden ser rutinarias si han surgido sólo de la costumbre o de la imitación; cuando a la pregunta *¿por qué lo hacen así?* nos contestan "*siempre lo hemos hecho así*" o "*lo vi hacer así en tal o cual punto*". Nos hallamos ante una rutina más o menos apropiada al objetivo de la labor que se desarrolla. Existen siempre normas, más o menos variables, a las cuales sujetan su conducta los que realizan un trabajo; si estas formas de actuar son tan extremadamente variables que sólo obedecen al capricho o la intuición del momento, fácilmente el trabajo degenera en una desorganización anárquica.

La normalización aparece cuando se estudia racionalmente para cada trabajo una norma, ideal, modelo o patrón regulador, para sujetar a esta norma racional la actividad laboral, mientras sucesivos estudios no demuestren que existe una norma mejor.

En el taller o en la fábrica ya nadie discute las ventajas de la racionalización que normaliza los tipos de producción, las formas de actuar, los elementos a utilizar para obtener una mayor productividad, sin anular la personalidad del hombre que trabaja.

La racionalización en general permite utilizar mejor todas las facultades humanas y el más rápido adiestramiento de los trabajadores, obteniéndose economías de tiempo y de capital.

No existen inconvenientes para la normalización; jamás pueden hallarse cuando la divisa de la racionalización es, sencillamente, tratar de encontrar el mejor camino para que todos los trabajadores sean más sencillos, más fáciles, menos cansados y, por tanto, más productivos.

Aspectos de la normalización contable

El Secretario del Consejo Superior de la Contabilidad de Francia, Pierre Lauzel, definió la "normalización contable" como el conjunto coordinado de investigaciones, proposiciones y acciones que tienen por objeto mejorar la doctrina contable y la significación de los documentos contables, en especial desde el punto de vista de su utilización económica y social;

la normalización adopta principios y reglas de valor general, pero se propone igualmente racionalizar la aplicación de estos principios y reglas a las diferentes entidades, teniendo en cuenta sus características en dimensión, de estructura, de funcionamiento, de sus necesidades y sus medios respectivos, pues la normalización no significa uniformidad rígida "normalizar no es uniformar", requiere estudiar lo esencial de cada trabajo y distinguir lo accidental.

Para el estudio previo de la mejor forma de desarrollar una contabilidad, hemos de admitir que los puntos comunes entre las distintas empresas son mayores y más íntimos que los divergentes. Cuando examinamos las empresas con espíritu crítico, aunque sea ferozmente analítico, y profundizamos en su esencia nos encontramos que todas las empresas tienen un *substractum* común reflejado en las funciones económico-administrativas que aparecen en todas ellas. Este fondo común no es modificado por las variantes accidentales de su actividad; por ello, llegamos a la conclusión que podemos encontrar unas normas comunes básicas para la organización de su contabilidad, y en este sentido es cómo únicamente podemos hablar de uniformidad, no absoluta, sino de esencia fundamental.

El estudio de las empresas, prescindiendo de lo accidental de cada una, nos permite llegar a determinar un método, un sistema y un procedimiento ideal para desarrollar la contabilidad; el mejor método es el que resulta más fácil para el personal ocupado en tal trabajo, por ser el más lógico. El método racional no es necesario imponerlo por ordenanza; ha de bastar divulgado con profusión para alcanzar la adhesión de quienes lo experimentan.

Examinando la normalización desde el interior de la empresa, Franklin G. Didden, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de Montevideo, sintetiza sus ventajas en los puntos siguientes:

1. Mejor desarrollo del sistema contable, facilitando la tarea del personal ocupado en tal trabajo.
2. Facilita la lectura y análisis de documentos contables.
3. Mejora la estadística interna.
4. Presenta mejor información a la gerencia.
5. Facilita el intercambio de informaciones y comparación de resultados entre distintas empresas.
6. Facilita la investigación fiscal y la defensa de la administración privada (que carece de solidez cuando no se basa en una contabilidad clara.)

7. Facilita el cálculo de costos comparativos, controlar precios y servicios, crédito, finanzas públicas y economía en general.

8. Y, considerándola desde un punto de vista de interés público, la normalización es la vía que conduce a los balances económicos nacionales y a la contabilidad nacional.

Karl Schneider y Carl Ernest Schulz, en sus "Principios generales de elaboración de un cuadro contable general europeo" presentado en 1953 a la Unión Europea de Expertos Contables Económicos y Financieros, señalaban que la normalización, desde un punto de vista amplio, es condición necesaria para que se alcanzasen varios interesantes objetivos, cuales son:

— que los jefes de empresa dispongan de cifras idénticas en su significado en vista del control y la dirección de sus negocios;

— que las empresas difundan indicaciones comparables con ocasión de publicar sus balances de fin de ejercicio y los resultados de explotación;

— que las terceras personas puedan comprender mejor la contabilidad de las empresas y deducir sus consecuencias;

— que los expertos calificados, en especial los jóvenes, puedan cumplir sus funciones en las empresas con un mínimo de dificultades.

Glosando los criterios que acabo de exponer es mi opinión que a través de la normalización contable, racionalmente establecida, podemos alcanzar simultáneamente una serie de objetivos a cuál más interesante:

— el personal encargado de este delicado servicio puede trabajar con más seguridad y compenetrarse con todos los mal llamados "secretos" de la técnica contable en un mínimo de tiempo, pues la racionalización ha de partir de una estructuración científica, y por ello, simplificada, de todas las normas a que debe sujetarse la labor;

— que todos puedan leer con mayor facilidad los balances y estados financieros publicados por las empresas, ya sea con carácter general, ya con carácter confidencial o privado, por responder estos datos a unos mismos principios de presentación, coordinación y valoración;

— que los dirigentes reciban una información normalizada y concreta sobre cada uno de los extremos acerca los cuales requieran información patrimonial interna;

— además, que pueda haber una adecuada comparación de datos de distintas empresas, por ser homogéneos en su presentación y contenido, siendo posible su integración en escala nacional.

La normalización, por tanto, trata de alcanzar ventajas de *orden pri-*

vado (información dentro de la empresa e información externa limitada o no a quienes tengan interés en la actividad de la empresa); de *carácter público* orientando la contabilidad de cada empresa dentro la contabilidad nacional, proceso que se ha manifestado en los últimos tiempos como pieza insustituible para el estudio de los fenómenos macroeconómicos; y de *orden social,* al facilitar el trabajo de quienes actúen en el campo de la contabilidad y su formación acelerada.

La normalización tiene dos aspectos fundamentales: uno doctrinal que abarca la metodología contable y comprende:

— una terminología idéntica para expresar siempre con las mismas palabras unos mismos conceptos;

— idéntica clasificación y desarrollo del plan de cuentas y de determinación de costos, agrupando siempre con igual criterio los hechos económico-administrativos;

— una dinámica contable, reflejada en la articulación de cuentas, uniforme para que la sucesiva integración de los datos, desde lo simple a lo complejo, nos conduzca a un balance y a unas cuentas de explotación y resultados de análoga significación;

— idénticos criterios de valoración, manteniendo una estabilidad en la apreciación valorada de las variaciones patrimoniales;

— idéntica presentación de resultados, para facilitar su estudio y posible comparación.

Los principios comunes admitidos con carácter de generalidad sobre los puntos señalados nos conducen al Plan Contable General, o Plan Contable Normalizado.

El aspecto doctrinal ha de completarse con una actuación práctica que por ramas profesionales cuide de señalar el modo más racional de utilización de las cuentas, y los adecuados cuadros de trabajo y de organización del mismo para que la labor sea eficiente y cómoda. Esta acción práctica, recogiendo las especialidades de cada rama profesional, ha de dar lugar a las guías contables profesionales, dentro del Plan Contable Normalizado.

Cada uno de los aspectos doctrinales de la normalización responde a particulares necesidades de la actividad económica moderna.

La primera condición de una eficaz normalización es llegar a establecer una terminología común para expresar siempre con las mismas palabras unos mismos conceptos. Es necesario para entendernos definir y concretar el sentido de los vocablos técnicos que utilizamos cuantos actuamos en el

campo de la contabilidad y para defender esta necesidad es suficiente invocar el párrafo V del Capítulo XIV del sin par *El Criterio,* de Balmes.

La primera misión de todo trabajo científico es definir y concretar el significado de las voces que usamos, pues sin este previo acuerdo no es posible llegar a un entendimiento.

Siguen a ésta otras condiciones derivadas de un criterio lógico y permanente en los convenios o leyes establecidas para reflejar en las cuentas y demás instrumentos de registro, los hechos administrativo-patrimoniales. El principio de homogeneidad, integralidad, invariabilidad, analogía y continuidad, existen en todos los sistemas y procedimientos contables. Se trata, al normalizar, de estudiar un criterio racional que pueda ser aceptado por la más amplia masa.

De todos los principios y reglas contables que han de ser objeto de normalización, entraña particular dificultad la que se refiere a la valoración.

Establecer una unidad de criterio de valoración significa ponernos de acuerdo sobre puntos tan vidriosos como son determinar los conceptos de precio de compra y precio de entrada en la explotación; de amortización y de coste de producción, con la secuela de poder establecer criterios concretos sobre la valoración, imputación y asignación de consumos internos.

Hemos de reconocer que el problema es de gran envergadura, pero no insoluble: la prueba la podemos hallar al estudiar comparativamente los criterios sustentados por los más modernos tratadistas. En ellas encontraremos divergencias en los casos especiales, pero hay un fondo común uniforme; éste constituye el criterio esencial que puede ser objeto de una norma, que aun cuando sea maleable, y lo debe ser para poder acomodarse a la diversidad de los casos particulares, permitirá resolver unitariamente los problemas múltiples de la valoración.

Sería insensato pretender alcanzar por un solo esfuerzo todos los puntos que abarca la normalización contable, que puede alcanzar hasta la racionalización de los instrumentos del trabajo contable, arrinconando en los museos ochocentistas a nuestros pasados "Diario" y "Mayor" que nuestro vigente Código de Comercio heredó de Sainz de Andino de 1829 y que éste a su vez había recibido como herencia intangible de las setecentistas Ordenanzas de Comercio y Pragmáticas de Carlos III.

Perdonen el inciso, pero resulta atávico en la época del "jet" empeñarnos en utilizar los mismos medios de registro contable que se utilizaban cuando las carretas con muelles eran todavía un lujo extraordinario, pues

la mayoría de los transportes, base del comercio, se hacía a lomos de acémilas.

No podemos pretender alcanzar rápidamente los distintos puntos que ha de comprender la normalización y por ello debe iniciarse con la normalización de los criterios de valoración, los sistemas de coordinación de cuentas (planes contables) y la presentación de los balances cuya normalización surge casi automáticamente de las dos anteriores.

Normalizar no es sinónimo de uniformidad rígida

Permitidme que razone esta sentencia con palabras literales del Secretario General del Consejo Superior de Contabilidad de Francia, señor Lauzel, quien en una magnífica conferencia señalaba:

"La normalización trata de conciliar una exigencia unitaria correspondiente a las necesidades más generales y una exigencia de diferenciación relacionada con numerosos factores particulares que intervienen con intensidad varia en las empresas, mediante:

— una vía descendente que va de lo general a lo particular;

— otra vía ascendente de lo particular a lo general."

Esta conciliación se facilita distinguiendo entre:

— Documentos contables que son necesarios y suficientes para las necesidades de información y control de terceros, ajenos a la dirección de la empresa (entre ellos la Administración pública). Estos documentos son esencialmente el Balance, la cuenta de Explotación General y la cuenta de Pérdidas y Ganancias, que se deducen de la contabilidad general.

— Documentos que deben responder estrictamente a las necesidades de esta dirección. Estos otros documentos deben reflejar, principalmente, los análisis de costos, precios de coste, productos de ventas, presentados según diversos puntos de vista; ellos se derivan principalmente de la contabilidad analítica de explotación.

Si la aplicación del principio de unificación incita a imponer la forma de presentación de cuentas que corresponde a la utilidad más general, la racionalización admite la pluralidad y precisa la naturaleza y la contextura de los documentos que corresponden a necesidades diferenciadas. Con ello los recursos de la estadística deben completar las posibilidades de la contabilidad clásica.

La normalización y la racionalización deben concebirse y realizarse de

modo que orienten las investigaciones hacia una utilización correcta de las cuentas en función de objetivos económicos y sociales precisos, teniendo en cuenta la interdependencia entre empresas y economía nacional, entre los individuos y los grupos.

La normalización, pues, no debe ser rígida, pues en tal caso correríamos el peligro de dificultar el progreso de la técnica contable y de las técnicas de gestión; al contrario debe contribuir a mejorar el nivel medio de aptitud para el empleo.

Se trata, en resumen, de una creación continua que necesita un espíritu de cooperación.

Normalización y verdad

Un aspecto particular de la normalización es la necesidad de que la contabilidad refleje la verdad patrimonial de las empresas. Esto es una condición indispensable. Cuando hablamos de contabilidad no nos referimos a este engendro de que hacen gala algunas empresas en que todo parecido con la realidad, como se señala en las películas, es pura coincidencia.

El primer paso para alcanzar cualquiera de los puntos que comprende la normalización es la *actualización* patrimonial de las empresas. Con esta frase "*actualización patrimonial*" queremos significar la conjunción de dos objetivos distintos pero concomitantes: de una parte, la regularización de valores, haciendo coincidir los valores contables, expresados en el signo monetario actual, con el *valor real* de los bienes patrimoniales, con lo que sólo pedimos la aplicación del artículo 37 del Código de Comercio; Código que si en algunos puntos resulta anticuado, en éste es todavía actual. Valor real medido en pesetas actuales es lo que significa pedir la regularización de valores del balance.

De otra parte, terminar con la ocultación patrimonial y con la falsedad contable. Con ello no hacemos otra cosa que seguir el consejo que nos dio su SS. el Papa Juan XXIII en su reciente mensaje navideño al decirnos: "*Amados hijos. No, no os prestéis jamás a la falsificación de la verdad.*"

La verdad es premisa indispensable para que la contabilidad sea útil a la gerencia de una empresa, y punto de arranque para toda normalización.

Sin verdad no puede haber contabilidad científica, pues una de las

definiciones en mi opinión más acertada de la ciencia, es aquélla que nos dice que "ciencia es un conjunto de conocimientos tenidos por verdaderos" y así la misión del científico es "investigar la verdad; esto es, la realidad de las cosas."

Experiencias extranjeras

Los avances hacia la normalización contable se iniciaron con un soporte científico al despuntar el siglo XX, con los magníficos trabajos de Outlet, Schmalenbach, Belairon, Schär y otros; tuvieron su primera sanción oficial al promulgar el Ministerio de Economía del Reich Alemán, en 1937, su plan contable, cuyo origen podemos encontrar en los trabajos de Schmalenbach y de sus más directos discípulos. El plan alemán llegó a ser un plan casi europeo en los años 1939-45, pues, su obligatoriedad se extendió a todas las empresas intervenidas, controladas o subvencionadas por las fuerzas armadas alemanas. Esta normalización permitió el fácil cambio de las personas encargadas de examinar los datos de las empresas, cambios justificados por los avatares de la guerra. La obligatoriedad cesó al terminar la guerra, pero la comodidad de la racionalización hizo que continuase ganando adeptos.

Podrá criticarse si el plan era bueno o no; podrá considerarse su implantación con un vicio original por su forzada imposición podrán hacerse todas las críticas a *por qué se aplicó y cómo se aplicó,* pero el hecho que no puede discutirse, es que la normalización descargó la labor de los contables y de los revisores de cuentas y permitió la unificación de datos procedentes de explotaciones situadas en distintos países y servidas por personas de nacionalidades distintas. Podrá discutirse todo lo que quieran, pero el hecho cierto es que a partir de 1945 los países que habían sido obligados a normalizarse la contabilidad de las principales empresas con arreglo al plan contable alemán, si bien se apresuraron a desterrarlo, fue sólo para sustituirlo con planes nacionales autóctonos, con mayores o menores analogías con el plan alemán, pero respondiendo a unos mismos criterios, propios de cada país, de uniformidad en los planes de cuentas, en las reglas de valoración y en la presentación de balances.

Francia, Italia, Bélgica, Austria, Holanda, Rusia, vieron surgir sus propios planes contables nacionales, así como Suiza y Portugal. Estos planes no son iguales entre sí, ni el grado de obligatoriedad es o ha sido el mismo en todos los países. Su propia existencia y los sucesivos esfuerzos de

Congresos internacionales intentando establecer su coordinación son una prueba de que la Normalización contable es una realidad, cuyas ventajas son mayores a sus inconvenientes y entre las ventajas ha de presentar como primordial la pedagógica.

Un estudio comparativo de los distintos planes estaría ahora fuera de lugar por abarcar un tiempo del que no disponemos. Quien desee una amplia información puede acudir a la memoria del Congreso de Florencia de 1953 de la Unión Europea de Expertos Contables, Económicos y Financieros.

En estos países la normalización ha tenido sus contrarios: los más por rutina y pereza mental de asimilar las nuevas ideas; algunos por despecho, y así se cita el caso de un tratadista que empezó a combatir la normalización cuando su plan no fue el preferido por la comisión de normalización; otros por ignorancia, y afortunadamente los menos, por propio egoísmo ante el temor de perder su clientela: son aquellos que creen que la contabilidad es más científica cuanto menos se entiende, lo cual representa la posición menos científica que pueda darse porque precisamente el objeto de la ciencia es descorrer misterios; por propio egoísmo, quienes basan su posición en la empresa o en unas empresas en el conocimiento de arcanos, que adrede ellos hacen incomprensibles a los demás y, en el peor de los casos, incomprensible para todos, incluso para sí, por propia incompetencia.

La normalización ha tenido en cada país sus contrarios, pero a despecho de sus esfuerzos, se han alcanzado considerables progresos. Por ejemplo, actualmente en nuestra vecina Francia, donde el plan contable general es sólo obligatorio para algunas empresas, ya nadie discute que la normalización constituye un éxito y una comodidad para todos, y a pesar de las feroces críticas iniciales, ahora se trata de mejorar continuamente el Plan Contable, tarea que incumbe al Consejo Superior de la Contabilidad, pero su difusión ha quedado asegurada por la unánime adhesión al mismo de los modernos tratadistas y profesores de contabilidad.

Resumiendo, las críticas de los distintos planes normalizados de contabilidad, llegamos a la conclusión que lo que se discute no son las ventajas o inconvenientes generales de la normalización, sino la mayor o menor bondad de un determinado plan. La experiencia extranjera, en conjunto, se muestra favorable a la normalización contable, no sólo pensando en las funciones públicas de la contabilidad, que recogía Fermín Culés, profesor suizo, en una serie de artículos publicados en 1959 en "Técnica Económi-

ca", sino, primordialmente en el servicio de la normalización al conjunto de la empresa, facilitando el trabajo, la comparación, el análisis y las deducciones.

La normalización contable en el plano internacional: alcance y fin

La diferente normalización contable de Francia, Bélgica, Alemania e Italia, han producido dificultades en la administración de los organismos económicos internacionales. Estas dificultades hicieron brotar la idea de que la normalización contable no debía limitarse al interior de cada país, sino que era posible intentar unos contactos en el plano internacional, fusionando los distintos planes nacionales en uno de rango internacional. La idea tuvo hace casi 50 años su paladín en Outlet, pero entonces los contactos internacionales eran más limitados que en la actualidad; sus esfuerzos de *pionner* se limitaron por ello a dejar la simiente en el surco.

En la coyuntura económica actual, las economías particulares son empujadas, como señala Bailly, Secretario General de la *Comission Internationale de Normalisation Comptable-Economique,* por los grandes mercados internacionales, primeros ensayos, limitados en su principio a algunos países fronterizos, pero que van consolidándose. En este nuevo mundo económico, ¿puede limitarse la normalización a la empresa y a una sola nación?

Como dice Bailly, en "L'Information Economique-Financiere Juridique de Madagascar" (mayo-junio de 1960) ¿por qué no llegaríamos a comprendernos trabajando, en el campo de la contabilidad, para encontrar el denominador común que permita a los contables de todos los países presentar sus cuentas según un mismo método idéntico, que nos permita alcanzar conclusiones válidas para todos?

"Este es el objeto de la *Comisión Internacional de Estudios de Normalización Contable-Económica,* que trata de alcanzarlo mediante una larga consulta extendida a todos los que laboran desde hace años en busca de esta solución que presenta ya realizaciones sólidas en el ámbito nacional de varios países.

"Estas realizaciones, no obstante, no pasan de tener una eficacia local; es preciso extender el campo visual, conocer y apreciar los imperativos contables esenciales; es necesario, por encima de todo, despojarnos de todos los hábitos de rutina y de chauvinismo y adquirir un verdadero espíritu

internacional, que es el único capaz de conducir el hombre de buena voluntad a reconstruir todo el sistema contable olvidando todo lo que él ha considerado hasta hoy como intangible."

El Plan Contable Internacional, aprobado en las Jornadas de París, de junio de 1953, ha sido propuesto como base de partida y medio inicial de la normalización contable, porque el "ciclo de la economía" que le caracteriza descansa en el desarrollo de nueve leyes inmutables, según las cuales la empresa puede existir, mantenerse, y prosperar.

El Plan Contable Internacional supone un primer paso en la tarea de la normalización contable económica. Mediante él unificamos los medios de expresión contable, normalizando la dinámica contable y la terminología fundamental.

El Plan Contable Internacional representa un audaz y efectivo adelanto en el camino de la normalización contable y recoge la entusiasta adhesión de cuantos lo estudian sin bastardos prejuicios. Este Plan no es la obra de un solo hombre, como algunos han pretendido señalar para contraponer personalismos, ni la de un grupo reducido: se fue formando a lo largo de tres Congresos Internacionales y gracias a la activa intervención de numerosos congresistas. Es el resultado de una labor de equipo y de la colaboración internacional; por ello se adapta a las necesidades de las empresas de todos los países y puede ser aplicado, sin dificultades, por los profesionales de todos los países. Los propagandistas del Plan Contable Internacional, considerando que la Contabilidad es una ciencia universal, aspiramos a crear un lenguaje económico-dinámico-patrimonial, común por encima de todos los particularismos.

El plan contable internacional normalizado está constituido por:

1. Un plan decimalizado. 2. Titulación de las clases de cuentas según palabras admitidas con carácter internacional. 3. Enlace y subordinación de los grupos o clases fundamentales de cuentas a las grandes divisiones del ciclo económico: financiación, equipos, finanzas, relaciones crediticias, elementos básicos de la explotación, costes, producciones, distribución y resultados.

4. Una primera subdivisión explicativa de cada clase, respecto al registro del movimiento de valores. 5. Una clasificación elástica limitada a dos decimales, que permite separar voluntariamente la contabilidad analítica de explotación. 6. Una clasificación de cargas por naturaleza o por servicio con subclasificación por naturaleza, graduada según las necesida-

des de cada uno, con la posibilidad de responder, cómodamente a las prescripciones de orden económico, administrativo, internos o externos. 7. Libertad de subdividir libremente los grupos secundarios. 8. Una solución que permite a todos los usuarios de la contabilidad comprender las mismas cosas de la misma manera, sin que haya dudas. 9. Una fórmula contable que responde a los deseos de los economistas, incluso a escala internacional.

Este Plan Contable Internacional merece la atención de cuantos actúan en el campo de la contabilidad y la administración por su bondad práctica.

He señalado antes que no es la labor de un solo hombre el Plan Contable Internacional, aunque es justo reconocer que la más grande labor de difusión del mismo ha sido realizada por el profesor economista y experto contable belga, Marcel Mommen.

La difusión del plan va progresando incluso fuera de Europa; así en la Convención Interestatal de Contabilidad, que ha tenido lugar en Bello Horizonte, Brasil, durante el mes de noviembre, sustituyendo en algo a la Conferencia Interamericana de Contabilidad que debía haberse celebrado en La Habana, el Plan Contable Internacional fue votado y aprobado como base de normalización para los contables brasileños.

La normalización contable en España

Se ha querido presentar como una virtud muy española el individualismo; pero, yo os invito a pensar si nuestro pretendido individualismo, fácilmente degenerado en caótico, surge de nuestras propias virtudes raciales positivas o de nuestra ignorancia y comodidad. Actuar sin programa, sin orden ni concierto, improvisando ¿debe considerarse hoy una virtud o un defecto? Las más de las veces nos las damos de individualistas por el simple prurito de evitar razonar, pensar, meditar y estudiar, o sea por pereza, es ciertamente más cómodo actuar en egotista que con una visión amplia de la comunidad social a la que pertenecemos, porque esta posición nos obliga a reflexionar y sacrificar nuestra comodidad.

El trasnochado culto a nuestro individualismo de pandereta nos ha impedido el desarrollo económico que por nuestro esfuerzo e inteligencia podemos alcanzar, y ha segado en flor la mayoría de intentos de alcanzar un ideal común.

Esto que ha sucedido en el plano general no podía dejar de suceder en el plano de la administración y de la contabilidad y así nos encontramos que con muy buena fe se ha pretendido presentar como dogma que cada empresa es diferente a otra y, por tanto, su contabilidad tenía que ser diferente, desarrollada según el criterio, más o menos caprichoso, del jefe de contabilidad o del gerente, y variable según el humor, como si los hechos patrimoniales, dinámicos y estáticos, que registra la contabilidad, no presentasen todos, con independencia del sujeto que los realiza, unos mismos caracteres científicos. Las operaciones de la Empresa son análogas y las funciones administrativas idénticas; por ello, han de existir unas normas uniformes que mejor se adapten a reflejar contablemente los actos, los hechos, las expectativas, etc., de la actividad económica empresarial.

Normalizar, como he dicho antes, es tan sólo buscar la mejor forma de hacer algo; en este caso, la normalización contable representa sólo estudiar la mejor forma de desarrollar la función contable en una empresa, dictando normas idénticas para hechos idénticos.

Muy poco se ha adelantado en nuestro país por el camino de la normalización contable. El más reciente y fecundo esfuerzo ha sido realizado hace menos de un año por el Instituto Técnico de Contabilidad y Administración (ITECA) del Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulares Mercantiles, que reunió en León, en el pasado mayo, a casi todos los Catedráticos de Contabilidad y a una selecta representación de Técnicos Superiores en Contabilidad y Administración, tanto de la esfera privada como de la pública.

La Ponencia sobre Normalización, que presidió el doctor Fernández Pirla, recopiló los trabajos presentados por los Sres. Cubillo, Gómez Aparici, González de Castro, Pedreira, Cirés, Braña y el que os habla, y las consiguientes discusiones, en los puntos siguientes que fueron aprobados por unanimidad:

1.° Considerar necesaria la Normalización Contable en España, por el interés que ello representa para las Empresas y para el Estado.

2.° Que la mencionada normalización debe aparecer proyectada con objetivos macroeconómicos, haciendo posible que nuestra Contabilidad nacional puede interrelacionarse con la de aquellos países que mayor afinidad guardan para España en el orden económico.

3.° Que, consecuente con esta normalización, se permita sin graváme-

nes fiscales ni de ninguna otra clase, la realización de una adaptación total de los inventarios empresariales.

4.° Que se estudien previamente, con todo detenimiento, los trabajos existentes sobre la materia en el extranjero, y en especial el denominado Plan Contable Internacional, estableciéndose contactos con las organizaciones internacionales para tratar de unificar criterios de valoración, terminología y estados económico-financieros. Ello como antecedente, sin menoscabo de nuestra realidad económica.

La semilla de la normalización contable y de los contactos internacionales a este fin, está ya sembrada. Ahora hemos de esperar su desarrollo y fructificación, documentándonos. Para facilitar posteriores pasos se están imprimiendo en nuestro país varias obras en que se desarrollan con suficiente detalle el Plan Contable Internacional, que mereció especial consideración por parte del Instituto Técnico de Contabilidad y Administración.

Su aplicación para simplificar la labor de los dirigentes

Una de las finalidades prácticas reconocidas al Plan Contable Internacional es la de "servir a la enseñanza económica en general y procurar una división lógica de los movimientos económicos para facilitar la formación profesional."

Esta finalidad ha de entenderse en su más amplio sentido. Persigue servir a la enseñanza económica en general y por tanto a la enseñanza económica particular de cada empresa, ofreciendo una clasificación lógica de los ciclos económicos en su valoración cuantitativa y cualitativa, con el grado de síntesis o de detalle que precise la gerencia.

Otra finalidad es "facilitar la formación profesional". Todo lo que facilita el trabajo ayuda a mejorar el nivel técnico de quienes lo ejecutan y en este sentido la normalización alcanza plenamente el objetivo, al presentar en forma lógica y sencilla las relaciones entre los grupos fundamentales de cuentas y su enlace con la dinámica patrimonial.

Un plan contable es la vía por donde pueden circular las informaciones a la Gerencia, expresando relaciones económicas, estáticas y dinámicas, del patrimonio, que surgen del reflejo documental de las operaciones, se manifiestan en las cuentas y convergen en los balances y estados contables. Un plan contable eficiente facilita la circulación de esta información y la

comprensión de los datos ofrecidos. La normalización contable, basándose en un plan de cuentas eficientes representa una eficaz simplificación en una de las tareas más importantes de los dirigentes: recoger información, puesto que la primera regla para poder decidir con acierto, es obtener un cabal conocimiento del objeto sobre qué se ha de decidir. La contabilidad ofrece mejor información cuando es correcta y veraz; objetivo que con buena voluntad, entre todos, hemos de alcanzar mediante la normalización.

EVOLUCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS ANÓNIMAS EN EL TIEMPO. DE LAS COMPAÑÍAS DE INDIAS AL ACCIONARIADO POPULAR DE HERMANN LINDRATH

Conferencia pronunciada el día 9 de marzo de 1961, por el Académico numerario,

ILMO. SR. DON R. GAY DE MONTELLÁ

En primer lugar he de agradecer las frases tan amables, como inmerecidas, que me ha dedicado el Sr. Piqué, nuestro Iltre. Presidente de la "Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras". No son merecidas y por lo tanto siempre han de agradecerse doblemente. Y en este aspecto, muchas, muchas gracias.

Pero antes de empezar la conferencia sí quiero reconocer que a la "Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras" de Barcelona cabe el honor de haber sido la primera Corporación Oficial de España, que va a tratar de un tema que quizá sea una experimentación que se hace hoy en Europa, pero que ya ha tenido su experiencia en España en su amplitud social, y que quizá vuelva del revés toda la economía que hasta ahora hemos estudiado. Me refiero a la economía de la Política-Social de las Sociedades Anónimas.

Quizá esta conferencia adolezca de una excesiva prolijidad de temas. Pero procuraré ser lo más breve en los antecedentes que han de justificar el estudio de la teoría y de la práctica del sistema llamado *asalariado* popular en Alemania. Ensayo que se ha llevado a cabo, hemos de creer que con mucho éxito, en las provincias Vascongadas, concretamente, en el Puerto de Pasages.

Vivimos, podemos decir, en plena climatología de sociedades Anónimas, aun cuando ahora, parece, se prefiere usar la expresión *empresa* (1),

(1) Lo usó por vez primera WIELAND en Alemania, intentando sustituir el contenido jurídico de las Sociedades, por un contenido económico.

un término vago que no precisa de contenido orgánico y responsabilidad como el término Sociedad Anónima. La empresa fue en los siglos XVI y XVII, solamente la idea, o el objetivo de los comerciantes. Los comerciantes emprendían una *empresa,* pero ningún comerciante radicado en Inglaterra, en Francia, en Holanda, en Bélgica, o en España, fue llamado jamás un empresario. Luego se ha dado, a influencia de la terminología germánica del Prof. Wieland, el nombre de empresa a toda actuación privada o colectiva de carácter comercial, y por extensión, al que funda o depende de una *empresa,* se le da el nombre de empresario, pero al tener que exponer la teoría de Lindrath sobre el asalariado obrero, no podemos emplear la palabra *empresa,* emplearemos concretamente la expresión Sociedad Anónima.

Si habéis tenido la paciencia de leer el temario de esta conferencia, habréis visto y os habréis dado cuenta de que indudablemente la cantidad de estudio que contienen estos 8 ó 9 apartados, sería imposible que los redujéramos al espacio de tres cuartos de hora. Sería lo mismo que querer escribir el Padrenuestro en un grano de arroz. Para llegar a la teoría de Lindrath de accionariado popular obrero, o sea la participación de los obreros como accionistas, de las Anónimas, no como partícipes de los beneficios, sistema que ya ha sido sobrepasado, sino como auténticos accionistas, para llegar a este punto, que es hoy ya el punto cumbre a que se ha llegado dentro de la historia de las Sociedades Anónimas, tenemos que comenzar por saber cómo ha nacido la anónima, cómo se ha desarrollado, cómo se ha transformado y cómo se ha podido llegar al punto éste, en que, por el derrumbamiento del sistema del nacional socialismo alemán y del Hitlerismo, se ha desvanecido en las masas la ilusión de la libertad, estampada en las Constituciones.

Las Anónimas han nacido (2), han comenzado como comienzan todas las cosas amorfas e incipientes en la vida. En los comienzos del siglo XVII (en 1602 y 1604), cuando los comerciantes holandeses emprendieron la conquista de los mercados de Oriente y de Occidente, recién descubiertos, los holandeses se valían de lo que eran entonces... las antiguas Cámaras de comerciantes de Amsterdam, por las cuales se operaba en una forma particular. Los acomandantes aportaban dinero a un negocio para una empresa determinada. Si la empresa salía mal, se perdía el dinero aportado;

(2) Sobre la concesión de la primera Compañía. Ver acerca de estas particularidades, la obra de LEHMANN *Geschichte Entw,* pág. 20 y siguientes.

si la empresa salía bien, se repartían los beneficios entre los partícipes del capital. Aquella participación fue desdibujándose, porque ya en el viejo comercio mediterráneo, conocemos la historia de la marina y del comercio de los Consulados mediterráneos y lo que llamamos históricamente el *contrato de comanda,* en el que había el acomandante y los llamados acomandatarios. El acomandante era el dueño del dinero que financiaba la expedición. El acomandatario era o un comerciante o un sencillo patrón de buque, que emprendía una expedición por el Levante y Oriente.

Otras formas privaban en el Mediterráneo a base de participación antes de que los holandeses fundaran las llamadas compañías de Indias Orientales y Occidentales (3), tales como los llamados Montes o contratos de seguros extendidos en Roma, Milán y Venecia. Estas instituciones — llamadas Montes, de donde las expresiones modernas de Montes de Piedad —, eran instituciones de usura, que prestaban dinero al comercio o la industria, y cuyas ganancias se repartían entre los partícipes de aquéllas. Se discute, pues, si el verdadero origen de las Anónimas nació del espíritu de comercialidad de los holandeses, transformando las comandas, o del espíritu de usura a través de los Montes.

Cuando Inglaterra le cobró afición a la navegación atlántica y a poner obstáculos a Holanda y a España para los negocios con América, por medio de su gran Red Navy Nacional, la Anónima inglesa, lo mismo que la Anónima holandesa, empezaban ya a tomar carácter asociativo, que ofrecía lo que podemos llamar *las constantes antiguas,* usando un lenguaje aritmético.

Las constantes antiguas, son hoy el germen de las *constantes modernas,* dentro de la sociedad anónima, por ejemplo. Es una constante, la *negocialidad de los títulos,* es decir, que ya se inventaron unos títulos que si al principio fueron a la orden, fueron convertidos luego en al portador, que podían negociarse de mano a mano, empezando así la característica genuina de los títulos de las Anónimas.

Otra de las constantes de las viejas Anónimas, era el capital *fluctuante,* es decir, variable. Hoy, la escritura de constitución de una Anónima, lo

(3) La *Gran Compañía holandesa de las Indias Occidentales,* se fundó en 1621, la inglesa, con el mismo título en 1612, la danesa en 1616, la portuguesa en 1649 y las dos francesas, la de Indias Orientales y la de Indias Occidentales, en 1664.

primero que hace constar es la inmodificabilidad del capital, a menos que una Junta General resuelva la reducción o la ampliación. El capital de las Anónimas viejas, era un capital fluctuante, o sea que dependía de la clase de negocios que emprendía la Sociedad. Si eran negocios de gran envergadura, la Sociedad llamaba más capitales, si eran negocios de menos en-envergadura, el capital en caja se reducía. Este capital fluctuante pasó a ser capital fijo, garantía real de los títulos al portador, con lo cual los compradores de los títulos sabían fijamente cuáles eran las responsabilidades del papel que adquirían. Hoy sabemos bien que las responsabilidades anejas a los títulos, proceden y dimanan de los capitales de la empresa.

Había también otra *constante,* que ha pasado a las Anónimas modernas, que era la Junta general. Las Juntas generales de las Anónimas francesas primitivas, funcionaban por medio de corporaciones. Casi siempre los tenedores de las masas de acciones, eran corporaciones de comerciantes y de empresarios industriales. En cambio en Holanda, fue donde se dibujó la primera asociación de tenedores de títulos para comparecer ante las Juntas generales y discutir las órdenes del día que se plantean en las Juntas Generales de las Anónimas. Había también otra disparidad de lo que actualmente conocemos por nombramientos de gerentes. En Francia, la gerencia salía de las Juntas Generales. En cambio en Holanda, eran nombrados por los mayores partícipes, quedando arrinconados los minoritarios. Éste fue el dibujo general de las Anónimas antiguas en tiempo de la comercialidad de las mismas. Hay que advertir que antes de que la forma anónima entrara en el ámbito del maquinismo, dando el gran salto para la ampliación de capitales las Anónimas solían dar un patente de formación al Estado. Había los que se llamaban la *concesión* que se pedía al Gobierno, sobre todo en Francia, en donde el Rey lo era todo. Luis XV había llegado al extremo de acaparar todo el capital accionista de una empresa. Había también la concesión de lo que se denominaba el *Octroi.* El *Octroi* era algo así como una Ley especial de Derecho Público, que se daba a las grandes empresas que emprendían negocios en Ultramar, con libertad de sustituir al Estado en ciertas funciones públicas, y así, una vez habían pasado los mares y quedado asentadas en las Colonias de Oriente o de Occidente, tenían el derecho de declarar la guerra, construir fortalezas, instalar factorías y colonias, enclavar fábricas y podían en nombre del Estado firmar convenios y tratados, en nombre del Gobierno que había concedido el *Octroi.*

De este panorama que tenía a las Anónimas bajo el yugo de los gobiernos, se pasó a la era de libertad, con la Revolución Francesa. La Revolución Francesa vino a destruir todo, todas estas gabelas, sumisiones y tiranías de los Gobiernos sobre aquel tipo de sociedades.

Coincidía con el comienzo en Inglaterra de la era del maquinismo, era del maquinismo, que, como todos sabéis, se interpretó como la era de la felicidad del mundo. Inglaterra pasaba, por ejemplo, de 80.000 obreros en 1783, a 350.000 en 1787, es decir, en el período de cuatro años aumentaban de cerca 250.000 obreros las fábricas movidas por la mecánica. Manchester pasaba en los hilados, de 28.000 obreros en 1774, a 202.000 en 1814 (4). Estas grandes concentraciones obreras, se debían a la implantación de máquinas selfactinas. Llegaron luego las instalaciones hidráulicas, adoptando las turbinas a los saltos de agua, o sea todo un complejo mecánico-industrial que luego pasa al continente montado exclusivamente sobre la forma de la Anonimato. La sociedad anónima resolvía la aportación de los grandes capitales en la concentración de estas industrias, a base del maquinismo.

Todo esto produjo de momento un conflicto enorme, no solamente en Inglaterra, en donde se concentró en pocas ciudades el maquinismo, sino que lo produjo también en Francia. Desde luego el éxodo del campo, era producto de un incentivo humano, porque tanto propietarios como obreros, pasaban de un 2 % de interés que daban los productos del campo, al 8 % y al 10 % y al 14 % que daban los productos del maquinismo, es decir, el trabajo remunerado por los establecimientos industriales. La concentración de la gente del campo en las ciudades de Inglaterra, de Francia, de Holanda y de Bélgica, era un hecho. Comenzaba con la concentración la amenaza pura, la anónima, la lucha del que vende su trabajo y del que mora en las capitales puestos al servicio del trabajo (5). Ya en pleno siglo XIX, no se dibuja en el horizonte, la cuestión social con

(4) SOMBART, *Le Capitalisme*, pág. 176.

(5) A. TOYNBÉE, *Lectures of Industrial revolution of the XVIII Century in England*, págs. 87 y 110.

SIEGFRIED, en *Les États Unis d'aujourd'hui*, nota cómo los comestibles que exportaban los EE.UU. entre 1785 y 1879 por un 20 % del volumen de exportaciones, había bajado entre 1921 y 1925 al 9,75, y en cambio las importaciones se elevaban a cantidades impresionantes. Por tanto, miseria en el campo, como fenómeno constante del éxodo a las concentraciones industriales.

caracteres agudos, hasta la concentración de obreros en los grandes centros industriales.

En realidad, los obreros aparecen empobrecidos por los salarios bajos. En 1848, Carlos Marx publica *El Capital,* en el que dibuja ya para las Anónimas, la perspectiva de un ataque a fondo de su constitución, o sea, el derecho a la propiedad de los instrumentos de trabajo.

Desde luego no entra en esta conferencia el examinar las cuestiones planteadas por Carlos Marx y por Engels, ni mucho menos el ataque a la constitución del Estado por parte del Sindicalismo marxista de Bernstein; nos apartaríamos del objetivo que es solamente dar una pincelada sobre lo que fue el bandazo enorme que dio la Sociedad Anónima en presencia de estas teorías sociales. No son solamente las teorías de Marx, las que pretenden socavar los cimientos de la Anónima, sino que se producen como consecuencia en el campo de lo social, en Europa, una serie de teorías que se contraponen y en cierto modo combaten y contradicen la teoría marxista. Podemos citar el socialismo de cátedra, el socialismo cristiano, el socialismo gildista, y finalmente el socialismo del nacional-socialismo alemán, que se presenta por medio de la política del nacionalismo-hitleriano al comenzar la guerra del 1942.

La Sociedad Anónima sufre, con el sindicalismo revolucionario de Bernstein, el más rudo de los ataques. Se encuentra combatida por dos costados. Se va a atacar la constitución del Estado y se va a atacar la constitución orgánica de la Sociedad Anónima, por medio de la teoría de la conquista de los instrumentos de trabajo. A pesar de ello el Anonimato, durante el siglo XIX crece desmesuradamente, pero hay que decir en su apoyo, que crece desmesuradamente, no solamente por el lado del capital por los beneficios que produce en la economía de las naciones, sino que crece también desmesuradamente por el lado de la clase media, que indirectamente entra en la participación de sus beneficios repartidos en las esferas de la economía de las naciones. El obrerismo mira más a la conquista del Estado que a la conquista de los instrumentos de trabajo.

¿Cómo se modifica la estructura de las Anónimas durante el siglo XIX? Todos vosotros habréis oído hablar de las nuevas modalidades en el campo económico de las Anónimas. Las Sociedades Anónimas conocen al compás del tiempo, modificaciones internas que no habían conocido las anónimas antiguas, por ejemplo: Las llamadas *acciones de fundador,* o sea,

la reserva para los fundadores, de una cantidad de acciones sin previo desembolso de su precio. Conocen también las Anónimas, las *acciones de goce o de disfrute,* cuando sustituyen estas acciones a las ordinarias amortizadas. Crean las Anónimas, las llamadas *acciones de voto plural,* es decir, que no gozaba cada acción de un voto, sino que se daba varios votos a cada acción, o varios votos a un conjunto de acciones. Ligado con el voto plural podemos decir que nacen los *Cartells* y las *Holdings*. Pero en el mismo momento en que la anónima se transforma orgánicamente, con esas modalidades, también recibe el influjo externo de las asociaciones obreras y asociaciones democráticas y sindicales para conquistar una participación en el beneficio. Comenzó el movimiento en Bélgica con la Ley de 14 de enero del año 13 y siguió Francia con la Ley del 27 de abril del año 1917. Estas leyes constituyen las primeras legislaciones que conceden dentro del beneficio de las Anónimas, una participación a los obreros. Pero advertid, porque es muy interesante, la diferencia que hay entre esa participación y la que nos ofrece la ley del plano de Hermann Lindrath. Las acciones sindicales obreras de las Leyes de participación Belga, Francesa y Alemana, eran sencillamente participaciones obreras a base de participación en los beneficios de los sindicatos obreros establecidos dentro de las mismas fábricas. El obrero, no era accionista, ni poseía ninguna acción, ni tenía más que el derecho al porcentaje del beneficio que la sociedad distribuia al sindicato y a los obreros de la fábrica. Esta participación favorecía más a las organizaciones económicas sindicales que no al mismo obrero, en primer lugar porque el obrero, con esas participaciones sindicales obreras, no recibía inmediatamente el beneficio repartido por el sindicato de la fábrica, sino hasta al cabo de tres años de prestar sus servicios en la fábrica y, si abandonaba durante este tiempo la fábrica, abandonaba también el derecho a participar del beneficio.

Otro de los beneficios que también ha dado fisonomía a la Anónima en estos últimos años, ha sido el derecho a la participación de los obreros en los beneficios, sin necesidad de pasar a través del Sindicato. Es decir, la participación directa en la cantidad que destinan los Consejos de Administración a los obreros, a tanto por el número de obreros empleados en la fábrica. Pero como advertiréis, tampoco esta participación de beneficios de la cual se ha hablado recientemente en alguna revista de Madrid, como si fuera un avance en la legislación social de España, tampoco constituye un

derecho dimanado de la propiedad del obrero en el patrimonio de la fábrica, como es el derecho de la teoría de Lindrath, sino solamente algo que se reparte por concesión de dividendo acordado por el Consejo. No podemos pasar por alto, al llegar a este punto, antes de exponer lo que sea la teoría de Lindrath sin pasar por otra situación por la cual han pasado las Anónimas en estos últimos años.

Queremos referirnos a las Sociedades Anónimas de capital mixto, controladas por el Estado. La fórmula de la Sociedad Anónima mixta del Estado, es decir, lo que llamamos la asociaciación estatal o paraestatal, fue para el sindicalismo de Bernstein, la puerta abierta para dar el salto al patrimonio del Estado. Las sociedades paraestatales en Francia, han cundido algo, poco en España, y mucho en Italia en que las Sociedades paraestatales se nutren de los presupuestos de la Nación y a las cuales se permite la aportación de capitales privados formativos.

Tampoco, como veis, esta modalidad de sociedad paraestatal o forma de sociedad mixta se preocupa de la participación obrera en el patrimonio de la Sociedad.

Entremos ahora a desarrollar la teoría de Lindrath. Lindrath era un profesor de la Universidad de Halle, en Alemania, que se encontraba por los azares de la guerra, al terminar ésta, dentro de la Alemania Oriental donde el Gobierno Soviético lo nombró Ministro del Tesoro. Pero Lindrath, que había tenido ocasión de estudiar a fondo la economía soviética dentro de la Alemania Oriental, pasó a la Occidental, donde el Gobierno Alemán de Adenauer, que conocía el talento de Lindrath, le designó a su vez para el cargo de Ministro del Tesoro y de las participaciones estatales. Entonces fue cuando Lindrath vio que todo lo que se había hecho hasta aquel momento en Europa en materia económico-social, había partido de un verdadero equívoco y que cuanto se había predicado sobre la libertad del obrero a través de las constituciones políticas, era una verdadera mentira y que con tales constituciones y proclamaciones verbales de libertad, al obrero no se le daba nada. Fue entonces cuando ideó la participación obrera a base de los capitales obreros en las Anónimas. Es interesante que conozcáis el pensamiento de Lindrath, tal como lo manifestó delante de la Cámara Alemana, cuando expuso su idea en el proyecto de Ley de participación obrerista popular, en las Anónimas del Estado. Decía Lindrath: "la "verdadera libertad, no es posible sin la propiedad. Una propiedad personal

"que en sus diversas formas garantice al individuo, frente a todos los "cambios de la vida, la seguridad y la independencia mayor que aquella "que le puede conceder por sí sola la constitución de un Estado. La pro-"piedad como tal, crea un particular ligamen y una más acentuada res-"ponsabilidad frente al Estado y frente a la sociedad. La experiencia en-"seña que no existe verdadera libertad, que no sea contemporáneamente "libertad espiritual y libertad material. La libertad entendida solamente "como un derecho garantizado por la Constitución no es la verdadera li-"bertad como la entendemos nosotros. La Constitución por sí sola, no puede "convertir libre al hombre en la realidad". "La libertad garantizada por "la Constitución necesita un fundamento y es este que nosotros queremos "crear, nosotros haciendo del pueblo alemán un pueblo de propietarios. "La libertad creada por la propiedad desde el interior del Estado, es la "verdadera libertad.

"La política del Estado se desarrolla en una época en la cual la vida se "ha convertido en una vida económica. Aquellos que en el pasado conce-"bían la vida como una lucha de clases, ahora van viendo que deben con-"vertirse en ciudadanos que han hallado la solución del problema económi-"co, y que pueden realizarlo como propiedad."

Estas reflexiones y estas enseñanzas encontraron su primera actuación en la Asamblea General de una sociedad por acciones, perteneciente al Estado Federal Alemán, la sociedad "*Preusag*" que decidió aumentar el propio capital de treinta millones de marcos (casi unos cuatro mil millones de pesetas), elevándolo a setenta y cinco millones, o sea de setenta y cinco millones a ciento cinco millones de marcos.

Como veis, el principio de Lindrath nos obliga a hacer marcha atrás en el progreso de las Sociedades Anónimas. Ya no estamos en aquellos tiempos en que los obreros pedían los instrumentos de trabajo y la propiedad de las fábricas. Estamos ya en el tiempo en que por la misma democracia de las acciones, son tan propietarios de las fábricas y de los instrumentos de trabajo, como los mismos capitalistas de la sociedad. De este modo, dice Lindrath, el accionario popular se convierte en una realidad, hace participar a largos estratos de la población obrera en la formación de un capital accionista que se convierte en un hecho concreto. La mayoría de las sociedades del Estado, han pasado con buena parte de sus capitales, a manos de las comunidades obreras. No es solamente la "Preusag" sino que más de doce grandes Anónimas, de participación es-

tatal, han seguido en Alemania los mismos pasos que las "Preusag", como la "Wolkswagen", etc. (6).

En este punto para conocer el alcance de la revolución Lindrath, es útil detenerse en las características de las acciones populares. Estas acciones, por sus características de poder circular libremente, de poderse vender y comprar, uno se pregunta: ¿no acabarán en definitiva en pocas manos? Fijaros bien cómo resolvió la cuestión, Lindrath. "Si esto ocurriese, dice, "la función social estaría completamente perdida. En el momento en que "los obreros vieran negociar estas acciones en la Bolsa y que existiesen "acaparadores, para poder ejercer los derechos políticos de voto y mayorías "amañadas dentro de las Sociedades, la acción social del anonimato obrero, "se perdería completamente". Lindrath encontró el remedio preventivo a este peligro, obligando a establecer en el Estatuto de estas Sociedades, que ningún accionista podía tener en las Juntas Generales, votos en número mayor a un milésimo del capital social, fuese cual fuese el número de las acciones que poseyese. También el Estado socio de la "Preusag" y de otras Anónimas, con paquetes minoritarios de acciones, tiene, fijaros bien, exactamente como un accionista cualquiera, un milésimo de todos los votos. Por tanto, el deseo de dominar la Sociedad con mayoría de votos, que justifica la concentración de las acciones y que tienta a que se reúnan en pocas manos, quedan eliminados tal deseo y tal peligro, aunque se aumenten el número de ellas.

La realidad del accionariado obrero o accionariado popular puede ser la solución de los conflictos sociales. En Alemania, van aumentando el número de sociedades en las cuales participa el Estado Alemán, en que se da la posibilidad de poder participar en forma de accionario al obrero o a los obreros que prestan en las Sociedades sus servicios. El sistema se ha intentado en España. La factoría "Victoriano Luzuriaga" de Pasajes, nombre que en el campo social de Guipúzcoa, ha hecho cosas maravillosas, ha sido la primera, que ha introducido en España el accionariado obrero. La "Victoriano Luzuriaga" ha puesto a disposición de los 2.173 obreros de la factoría la cantidad de cuarenta mil acciones, y por un importe total aproximado, de suscripción, de cincuenta y dos millones de

(6) Actualmente el número de posesiones de las acciones de la fábrica "Wolkswagen" es de 1.300.000 o lo que es lo mismo, la "Wolkswagen" pertenece a 1.300.000 familias alemanas, además de la participación de los Gobiernos Federal y Regional de la Baja Sajonia.

pesetas. Esta adquisición de acciones para los trabajadores, trae aparejado el peso del accionariado obrero en la misma, pasando su representación a formar parte del Consejo de Empresa. Como habéis visto, es para intentar una solución del problema social, por medios tan dignos de loa. La solución de Lindrath es una realidad en Alemania y puede ser una esperanza para Europa. Con el accionariado popular, o accionariado obrero, creemos que se abre una nueva etapa en la historia de la economía política y bien vale la pena de intentarlo, y ver si dentro de esta historia política y económica que hemos trazado en rasgos tan amenazadores para las Anónimas, la solución Lindrath puede dar la solución al problema social. Si cunde su resultado en Alemania, donde van aumentando las participaciones obreras en las grandes anónimas en que participa el Estado, seguramente se tiene la impresión de que en pocos años el accionariado obrero alemán puede llegar a ser una fuerza enorme al lado del accionariado capitalista. Hemos de desear que en España, ya que por vez primera la Real Academia ha acogido la exposición de la teoría de este accionariado, podamos algún día ver implantado este sistema en nuestra Patria.

ÍNDICE

CURSO DE 1959-1960

Págs.

MEMORIA del Curso de 1958-1959, leída por el Ilmo. Sr. Secretario, Don Joaquín Moscardó García, en la Solemne Sesión Inaugural del Curso de 1959-1960 5

a) DISCURSOS

Discurso inaugural del Curso 1959-1960, pronunciado por el Presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle . . 13

Modificaciones substantivas en el Impuesto de Derechos Reales. Discurso de Ingreso del Académico numerario, electo, Ilmo. Sr. Don José M.ª Sainz de Vicuña y García-Prieto, en el acto de su recepción, 10 de enero de 1960 17

Inflación y Moneda. Discurso de Ingreso del Académico numerario, electo, Ilmo. Sr. Don Cristóbal Massó Escofet, en el acto de su recepción, 21 de abril de 1960 19

Libertad, frente a intervención. Discurso de Ingreso del Académico correspondiente, electo, Ilmo. Sr. Don Germán Bernácer Tormo, en el acto de su recepción, 5 de mayo de 1960. 21

Hacia una mejor estructura de la Economía Española. Discurso de Ingreso del Académico correspondiente, electo, Ilmo. Sr. Don José Luis Urquijo de la Puente, en el acto de su recepción, 19 mayo de 1960 . . . 35

b) CONFERENCIAS (XV° CICLO PÚBLICO)

Análisis y pronóstico de la coyuntura empresarial. Conferencia pronunciada el día 14 de enero de 1960, por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch 71

Lo social y lo económico en la empresa agrícola. Conferencia pronunciada el día 21 de enero de 1960, por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Ricardo Torres Sánchez 73

Págs.

La seguridad social en la actual coyuntura económica. Conferencia pronunciada el día 28 de enero de 1960, por el Académico numerario, Ilmo Sr. Don Francisco Fornés Rubió 75

¿Por qué quiebran las empresas? Conferencia pronunciada el día 4 de febrero de 1960, por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Jaime Vicens Carrió 77

Preocupación por la importancia de los fenómenos accesorios en el proceso de estabilización. Conferencia pronunciada el día 11 de febrero de 1960, por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don José M.ª Vicens Corominas 87

CURSO DE 1960-1961

MEMORIA del Curso de 1959-1960, leída por el Ilmo. Sr. Secretario, Don Joaquín Moscardó García, en la Solemne Sesión Inaugural del Curso 1960-1961 109

a) DISCURSOS

El torbellino económico universal. Discurso de ingreso del Académico numerario, electo, Excmo. Sr. Don Félix Escalas Chamení, leído en el acto de su recepción, 13 de noviembre de 1960 115

Horizontes de la Contabilidad Social. Discurso de ingreso del Académico correspondiente, electo, Excmo. Sr. Don José Ros Jimeno, leído en el acto de su recepción, 27 de abril de 1961 119

¿Crisis de la Econometría, o crisis de la Economía Política? Discurso de ingreso del Académico correspondiente, electo, para Italia, Prof. Dr. Don Ferdinando di Fenizio, leído en el acto de su recepción, 24 de mayo de 1961 169

b) TRABAJOS ACADÉMICOS

Anteproyecto de bases para un Plan de revaluación o reajuste contable de los activos empresariales. Estudio verificado a solicitud del Ministerio de Hacienda y aprobado por el Pleno en 24 y 26 de enero de 1961 . . 173

c) SESIÓN NECROLÓGICA

(Dedicada a la memoria del Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Fernando Boter Maurí (q.e.p.d.), fallecido en 28 noviembre de 1960.)

Discurso pronunciado por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don José M.ª Vicens Corominas 183

Págs.

Boter, catedrático. Discurso pronunciado por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Pedro Lluch y Capdevila 187

Boter, contable. Discurso pronunciado por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don José Gardó Sanjuán 191

La personalidad académica del Ilmo. Sr. Dr. Don Fernando Boter Maurí. Discurso pronunciado por el presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle 199

d) CONFERENCIAS (XVI° CICLO PÚBLICO)

Rendimiento y rentabilidad. Conferencia pronunciada el día 12 de enero de 1961, por el Académico numerario, Ilmo. Sr. Don José Gardó Sanjuán 203

Contribución de las ciencias económicas y financieras a la solución del problema de la vivienda. Conferencia pronunciada el día 19 de enero de 1961, por el Académico numerario Ilmo. Sr. Don Federico Blanco Trías.

Los problemas de la micro-industria. Conferencia pronunciada el día 26 de enero de 1961, por el Académico numerario Ilmo. Sr. Don Santiago Marimón Aguilera 229

Normalización contable para dirigir mejor las Empresas. Conferencia pronunciada el día 2 de febrero de 1961, por el Académico numerario Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch 251

Las anónimas a través del tiempo (de la Compañía de Indias al accionariado obrero de Hermann Lindrath). Conferencia pronunciada el día 9 de febrero de 1961, por el Académico numerario Ilmo. Sr. Don Rafael Gay de Montellá 271

Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras . 287