

Reseña de libros

EDWIN M. MARTIN (Informador): *Aide au développement*, París, 1969, OCDE, 321 págs.

El informe de Martín se refiere al año 1968, sobre los resultados de la política de ayuda de la Organización de cooperación y de desarrollo económicos, OCDE, a los países en desarrollo, en que la mayoría de la población rozan el límite de la miseria constituyendo, en todo caso, la mayor parte de la humanidad, pasan por una etapa crítica que puede ser decisiva. Al mismo tiempo, el esfuerzo internacional al desarrollo, destinado a acelerar el ritmo del progreso de estos países, es sometido, una vez más, a un examen crítico.

En la mayoría de los países que ofrecen ayuda, asimismo en los que la reciben, no se ha llegado, todavía, a tomar plena conciencia de la necesidad urgente de adoptar medidas concretas para hacer frente a las dificultades bien manifiestas. En este sentido, basta recordar el inaceptable retroceso en la reconstitución de los recursos de la Asociación internacional para el desarrollo, que es la fuente principal de ayuda multilateral para la concesión de préstamos en condiciones realmente liberales a los más pobres de entre los países en vía de desarrollo. Frecuentemente, los imperativos del desarrollo continúan estando relegados al segundo plano de las prioridades a expensas

de todos los esfuerzos puestos en marcha dentro de la función del Comité de Ayuda al Desarrollo por las organizaciones regionales y los organismos benévolos en el seno de las instituciones de las Naciones Unidas.

Recomendaciones:

- adaptar las formas de ayuda a las necesidades de cada país en desarrollo, teniendo en cuenta la gran diversidad de situaciones;
- modificar las condiciones de préstamo en función de las posibilidades de cada país beneficiario;
- repartir los recursos de la manera más favorable para fomentar un desarrollo rápido y conforme a las condiciones particulares;
- orientar las aportaciones hacia los sectores acordados como preferenciales;
- confrontar los resultados experimentados;
- poner en práctica un dispositivo para que las aportaciones de recursos de origen puedan ser objeto de coordinación entre los países remitentes y destinatarios.

E. C.

COLLEGE D'EUROPE: *Le budget aujourd'hui*, Bruges, 1968, De Tempel, 586 págs.

El Colegio de Europa, un instituto postuniversitario de estudios europeos, de Brujas, publica, esta vez, informes de varios destacados especialistas sobre finanzas públicas y economía de mercado en sociedades de abundancia. Es el resultado de una semana de estudios celebrada en 1967 y el presente volumen, constituye el número 19 de escritos de dicho centro europeo. Como editor figura Rudolf Regul, profesor en el Colegio de Europa.

Esta voluminosa obra se cierra sobre las siguientes cuestiones: el desarrollo de las necesidades colectivas y su impacto sobre las finanzas públicas; la programación presupuestaria como instrumento de la política a mediano plazo, a escala tanto nacional como comunitaria; el presupuesto como regulador de la demanda global a nivel nacional y comunitario; el problema de los sectores e igualmente de las regiones críticas dentro de las finanzas públicas; el papel de las mismas y la economía de mercado en la integración europea; los diferentes presupuestos de las comunidades europeas.

En suma, la presente obra recoge una serie de contribuciones al cuarto

simposio organizado hasta entonces por el Colegio de Europa. Recordemos que el primer simposio se había ocupado del problema de la "integración europea y realidad económica"; el segundo se referiría a la "comunidad y orden jurídico nacional" y el tercero abordará el problema de tanta envergadura como es, sin duda, el papel de los que constituyen la nueva Europa, política y económicamente.

Si es cierto que la obra de John M. Keynes, y sobre todo su teoría básica referente a las interacciones entre actividades públicas y economía privada, ha revolucionado el pensamiento de toda una generación de economistas, no menos cierto resulta ser que las dimensiones de este problema llegaron a ser, desde entonces, mucho más grandes y complicadas, advierte Rudolf Regul. Los informes aquí recogidos, unos en francés, otros en inglés, tienen la finalidad de suscitar discusiones en torno a los problemas planteados en el sentido de ser algo como catalizador de puntos de vista positivos y constructivos.

V. P.

ALBRECHT KRUSE-RODENACKER: *Die Interamerikanische Entwicklungsbank*, Hamburg, 1968, Ubersee-Verlag, 116 págs.

El Banco Interamericano de Desarrollo desempeña, sin duda alguna, una función muy importante en la economía de aquel subcontinente. Su existencia de casi diez años queda su-

perada solamente por el Banco Mundial.

La presente publicación examina, en esta relación, el desarrollo económico de Iberoamérica, tomando como

base la actividad del BID, que en 1961 concedería sus primeros créditos. Claro está, no se trata tan sólo del aspecto positivo de su actividad en fomentar la cooperación económica interamericana, sino también de las dificultades que al respecto existían y existen por darse el fenómeno de grandes diferencias entre un país u otro.

Los problemas no se solucionan indicando caminos a proseguir, sino más bien saber aplicar los conocimientos teóricos a las condiciones prácticas. Sobre todo teniendo muy presente el "salto" de las estructuras antiguas a las modernas bajo la influencia, quíerase o no, del dinamismo norteamericano. Era uno de los factores esta realidad que "provocaría" la creación del BID. Hay que reconocer que dicho banco logró desenvolverse con bastante soltura dentro de los medios, objetivos fijados y tomando en consideración las respectivas estructuras de cada país... En este sentido, las experiencias sacadas hasta ahora por el BID bien pudieran servir de ejemplo para empresas de parecido carácter en otros países, espe-

cialmente en los de Asia y Africa. Incluso algunos países europeos podrían tomar nota de ello, sobre todo en lo referente a la ayuda externa destinada al desarrollo económico en general, e industrial en particular.

Los campos que abarca el BID: agricultura, industria, infraestructura, viviendas, educación y formación. El objetivo: descubrir los puntos neurálgicos para promover ulterior desarrollo no solamente económico, sino también social, que siempre va ligado al primero. Sin dinero no hay máquinas, y sin máquinas no hay progreso, pudiérase afirmar sin vacilaciones, especialmente en relación con los países iberoamericanos.

El autor siguió de cerca —personalmente— el proceso iberoamericano de desarrollo y cooperación económicos y esta publicación es el resultado de su estudio, que resulta ser un sugestivo análisis en cuanto a la problemática planteada. La sencillez y al mismo tiempo la precisión expositiva son las características sobresalientes de la publicación.

S. G.

ROBERTO DE OLIVEIRA CAMPOS: *Reflections on Latin American Development*. Austin-London, 1967, Institute of Latin American Studies by the University of Texas Press, XIV-168 págs.

Las perspectivas históricas y actuales indican que el desarrollo económico es probablemente uno de los factores más importantes para la existencia de los países latinoamericanos. El presente libro es obra del que fue ministro de planificación económica del Brasil y desde la posición de sus

conocimientos enfoca las realizaciones ya llevadas a cabo hasta ahora al mismo tiempo que sus reflexiones se centran en los posibles problemas del futuro.

Existen problemas básicos del desarrollo económico en América Latina; sin embargo, los Estados Unidos nun-

ca podrán prescindir de la vecindad del subcontinente iberoamericano, aun menos en sus relaciones económicas. Washington no puede, tampoco debe, resolver los problemas existentes, ya que la solución de los mismos corre a cargo de los respectivos gobiernos sudamericanos. No obstante, los norteamericanos están obligados a ir comprendiendo, cada vez más y mejor la situación y las aspiraciones de sus vecinos.

Este es el objetivo del autor, quien distingue en esta relación un nacio-

nalismo funcional (pragmático) del nacionalismo temperamental (romántico). Observación bien sentada por tratarse, precisamente, de las relaciones económicas en sus diferentes aspectos entre el norte y el sur del nuevo mundo. Los nacionalistas pragmáticos prefieren reforma a la revolución, sencillamente porque unas transformaciones revolucionarias, y, por tanto, radicales, siempre engendran una serie de peligros para la vida económica, social y nacional.

V. P.

VARIOS AUTORES: *Mexico's Recent Economic Growth*, Austin-London, 1967, Institute of Latin American Studies by the University of Texas Press, XVI-217 páginas.

Dentro del desarrollo económico sudamericano, la vía mejicana representa, sin dar lugar a exageraciones, un caso excepcional de desarrollo y transformaciones, según se deduce de la presente obra, en cuya composición colaboran economistas como Enrique Pérez López, Ernesto Fernández Hurtado, Mario Ramón Beteta, Alfredo Navarrete R., Ifigenia M. de Navarrete y Víctor L. Urquidí. La traducción al inglés corre a cargo de Marjory Urquidí y la introducción procede de Tom E. Davis. Son, en total, seis los ensayos aquí publicados sobre el reciente crecimiento económico de Méjico.

En realidad se trata del período de 1962 a 1967, aunque se establece una relación comparativa del producto nacional durante la época de 1895 a 1964. Esta es la base para entrar en

los últimos años y comprobar la diferencia entre el pasado y el presente. Junto a los instrumentos que desempeñan un papel decisivo en el desarrollo económico del país (financiación) no se omiten problemas pendientes y perspectivas para el ulterior desarrollo en conexión con el reciente *trend*, sin olvidarse del contexto económico-exterior a escala mundial en agricultura, en industria, en el sector público, en la política monetaria, etcétera.

Por encima de las exposiciones y de los datos es preciso resaltar que en el desarrollo económico mejicano fueron empleados con mucho acierto los conocimientos del hombre y la tecnología —al servicio de la nación. Los técnicos trazan límites y los políticos toman decisiones.

V. P.

WILLIAM E. COLE: *Steel and Economic Growth in Mexico*, Austin-London, 1967, Institute of Latin American Studies by the University of Texas Press, XVIII-173 págs.

El propósito del autor consiste en estudiar la situación de la industria metalúrgica (hierro y acero) en Méjico, por un lado, y el impacto de esta rama sobre otros sectores de la economía, por otro. En combinación con estos dos propósitos surge un análisis en que se examina la función del gobierno mejicano en cuanto a la promoción y la regulación de la producción de acero.

Después del aspecto histórico, en que intervienen los "conquistadores", Cole analiza los factores ya mencionados junto a los que, forzosamente, entran en juego: comercio exterior, precios, consumo, etc..., con el siguiente resultado: la industria en cuestión forma parte integral de la economía mejicana. Ello, debido a la

función que ejerce el gobierno desde el punto de vista político-económico, sobre todo frente a los Estados Unidos. Entonces no extraña que Méjico llegue a exportar acero, a pesar del aumento de las necesidades internas. Porque la producción fue, durante las últimas décadas, superior a la demanda nacional. Para 1970 se prevé un consumo de unos 3.388.000 toneladas, que a escala internacional es un hecho significativo.

Apéndices, tablas y gráficos ilustran este análisis de tal manera que los interesados por el desarrollo económico del subcontinente americano encuentran en él un valioso instrumento de orientación y comparación.

V. P.

PAUL J. KAPTEYN: *Europa sucht eine gemeinsame Verkehrspolitik*, Brugge, 1968, De Tempel, XV-446 págs.

Una política europea común de transportes es, especialmente, en la actualidad, un imperativo del espíritu europeísta y del sentido común. Ya en 1944, el Comité de la Federación Internacional de Empleados de Transportes lanzó una exigencia de crear, tarde o temprano, una autoridad europea que se ocupase de ir resolviendo los problemas que de este hecho manen. En efecto, poco después de haberse constituido el Consejo de Europa, en 1951, tuvo lugar una primera reunión. Finalmente, en 1957, fue firmado en la capital ita-

liana un acuerdo en virtud del cual los Estados miembros de la Comunidad Económica se comprometían practicar una política común de transportes.

Diez años más tarde, esa política dista mucho de ser una realidad. Se tomaron algunas medidas en la República Federal y en Francia, pero siendo de alcance nacional se encuentran en contradicción con los principios establecidos anteriormente. Desde el punto de vista del fracaso señalado, la obra de Kapteyn representa una de las piezas clave en la

política europea de integración, también en este campo. Los transportes contribuyen a la misma, pero pueden hacerla incluso frustrar.

Nos encontramos ante toda clase de transportes, por lo que no es de extrañarse que este problema exista ya a partir de 1797-1799, debido a un congreso celebrado entonces en Rastatt, en que la delegación francesa propondría la puesta en marcha de la libertad de navegación por el río Rin. El proyecto tuvo que fracasar porque el orden político en Europa no se hallaba, todavía, en condiciones de competir con la tan cercana revolución industrial. El aspecto histórico recogido por el autor se refiere precisamente a la época de 1800 a 1966. Agudizado el problema a partir de la segunda guerra mundial, es in-

evitable seguir, paso a paso, los esfuerzos del problema de transporte dentro del Mercado Común, en sus diferentes planteamientos teóricos y prácticos en los Países Bajos, Alemania Occidental, Bélgica, Luxemburgo, Francia e Italia.

La obra lleva el número 21 de escritos del Colegio de Europa, de Brujas, y constituye una excelente prueba de lo que son diferentes obstáculos que paralizan un proceso más acelerado de integración europea, pero al mismo tiempo es un vivo testimonio de que el hombre europeo no se rinde ante posibles tempestades que las pretendidas nuevas estructuras económicas y sociales puedan engendrar de por sí para las generaciones venideras.

V. P.

HERBERT CARLTON MAYER: *German Recovery and the Marshall Plan*, Bonn-Brujelles-New York, 1969, Atlantic Forum, 125 págs.

La recuperación económica de la Europa occidental después de la segunda guerra mundial es obra de todos sus países, aunque el famoso Plan Marshall diera, en este sentido, un empuje decisivo y sobre todo acertado. A pesar del desastre militar, Alemania no pudo ser excluida del proceso de recuperación, y hoy día representa uno de los ejemplos más brillantes de incorporación al mundo atlántico.

El presente libro es una importante contribución a la historia del Plan Marshall, durante su período decisivo: de 1948 a 1952. El *Wirtschaftswunder* alemán es el resultado de planificación, trabajo duro y ayuda.

Es, asimismo, resultado de la confianza que se había depositado en los líderes políticos y en el propio pueblo alemán. Las cifras aquí aportadas al respecto evidencian la eficacia de la obra realizada, no siempre aprobada ni por los propios americanos, sobre todo en sus comienzos. A la hora de la verdad, los recursos económicos de Europa se están poniendo cada vez más al servicio de todos sus pueblos. Los refugiados y expulsados alemanes del Centro y del Este europeo pagaron dignamente su tributo a la reconstrucción de Alemania y de la Europa occidental.

De gran utilidad son los textos insertados a continuación de la exposi-

ción: el convenio de cooperación económica firmado entre los Estados Unidos y los gobernadores militares estadounidenses Lucius D. Clay (suyo es también el prólogo al presente libro) y el británico H. Robertson, en Alemania, en colaboración con el supervisor político de Estados Unidos en aquel país, Robert D. Murphy, de 14 de julio de 1948; otro convenio

de cooperación económica entre los Estados Unidos y la ya creada República Federal de Alemania, con el correspondiente intercambio de notas entre el alto comisario estadounidense John J. McCloy y el canciller germano federal Konrad Adenauer, de 27 de febrero y 28 de marzo de 1951, respectivamente.

E. C.

HENNING EGNER: *Die Belastung deutscher und französischer Kapitalgesellschaften mit gewinnabhängigen Steuern*, Köln-Berlin-Bonn-München, 1969, Carl Heymanns Verlag, 498 págs.

Nos encontramos ante una tesis doctoral que el autor presentaría en la Facultad de Derecho y Economía de la Universidad de Saarbrücken, y que figura como su publicación número 35, correspondiente al año 1968. El objetivo de la publicación es, a primera vista, sencillo: examinar la gravación conjunta de las sociedades capitalistas en Francia y en Alemania mediante impuestos, cuya valoración de base gira en torno a los beneficios. Se trata de un estudio comparativo, pero cuyos resultados pueden ser localizados tan sólo sobre las premisas ya dadas para saber si se trata de un fenómeno instrumental o algo más importante.

El autor, al examinar lo más concretamente posible los respectivos factores que influyen una gravación mediante impuestos, no se limita tan sólo

a determinar los medios que conducen hacia el fin, sino que también intenta establecer un criterio de aislamiento de los factores primordiales que influyen en el sistema global de valoración en los dos países, y al mismo tiempo comparándolos entre sí. Entonces, el objetivo perseguido ya no es tan sencillo. Dentro de la flexibilidad no se pierde de vista la exactitud.

La exactitud consistiría en poder incluir en el sistema global de valoración todos los instrumentos que peson sobre el mismo como consecuencia de la base misma de cálculo; la flexibilidad, por su parte, permite determinar diferentes modelos a base de los resultados de comparaciones individuales y dentro de las circunstancias concretas. En ambos casos es posible ver las diferencias existentes.

S. G.

WENZEL JAKSCH: *Westeuropa - Osteuropa - Sowjetunion*, Perspektiven wirtschaftlicher Zusammenarbeit, Bonn-Brüssel-New York, 1966-1967, Atlantic Forum, 96 págs.

La cuestión de una colaboración económica y técnica entre los Estados del este y del oeste de Europa coin-

ciden con las tendencias políticas de apertura de parte de las capitales occidentales, incluyendo, especialmente,

las corrientes que personifica el nuevo gobierno germano-federal, el de Willy Brandt.

La idea no es nueva y ya antes —precisamente durante los gobiernos cristiano-demócratas— ciertas personalidades de gran talla política se manifestaron, en varias ocasiones y repetidas veces, en el sentido de buscar nuevos caminos de entendimiento con el bloque soviético. Claro está, este camino no sería sino el de una colaboración económica, científica o técnica, ya que desde el punto de vista político —y aun menos en el terreno ideológico—, no hay nada que hacer por la bien conocida y probada negativa soviética respecto a la coexistencia; sólo que la coexistencia fue implantada en las relaciones internacionales por los propios soviéticos...

En este caso se trata de un estudio "político-económico", en que intervienen tres factores: Europa occidental, Europa oriental y la Unión Soviética. Entonces, ¿de qué clase de colaboración económica puede tratarse entre la Europa occidental y la oriental? Respuesta: en la llamada

Europa oriental ningún país puede actuar soberanamente frente a los Estados del oeste. Ni en caso de Rumania, ni en el de Hungría, tampoco en el caso de Polonia. Las relaciones económicas del este europeo necesitan, forzosamente, un visto bueno de parte del Kremlin, especialmente del PCUS. Es decir, todo depende de la URSS.

En 1961 fue presentado al Bundestag un proyecto de posibles futuras relaciones con el este europeo, cuyo autor era W. Jaksch. El proyecto se refería a las siguientes problemáticas: junto con los aliados occidentales, desarrollar una política hacia el este que pudiera lograr la reunificación de todos los territorios alemanes en condiciones de paz y seguridad europea e internacional; para realizar este propósito, y sin perder de vista los intereses nacionales de todos los alemanes, el gobierno federal emprendería toda clase de medidas para normalizar sus relaciones con los Estados del este en el terreno económico, humanitario o cultural.

E. C.

GEORGE PISMENNY (Dir.): *Problèmes soviétiques*, 15, Munich, 1968, Institut d'Etudes sur l'U. R. S. S., 80 págs.

HEINRICH SCHULZ (Red. en Jefe): *Sowjetstudien*, 25, München, 1968, Institut zur Erforschung der UdSSR, 110 págs.

Ambas publicaciones ofrecen sendos estudios sobre algunos problemas económicos de la Unión Soviética, que normalmente son inaccesibles al lector occidental. Por ejemplo, la economía energética del Asia Central soviética ha sido considerada hasta hace poco como casi inexistente,

creyendo que esta vasta región era pobre en recursos de esta clase. Las investigaciones efectuadas durante los últimos diez años han conducido a valoraciones que se encuentran en radical oposición a las estimaciones anteriores. Su importancia es tan grande que los descubrimientos de recur-

energéticos vienen de transformar no solamente dicha región, sino que influyen mucho también en el desarrollo económico de otras zonas de la URSS.

El Asia Central es rica en gas natural, en petróleo, en carbón, en energía hidroeléctrica y en lignito, según se deduce de algunos datos insertados al respecto. Pero si fuera poco, es preciso indicar que un 34 por 100 de reservas soviéticas de gas natural se hallan, precisamente, en el Asia Central.

Otro problema es el campo soviético, donde no todo es agricultura. Artesanía o una serie de servicios constituyen, hoy día, también en la Unión Soviética, un fenómeno "sui generis", que implica la necesidad de buscar soluciones adecuadas. Hasta ahora, las grandes aglomeraciones urbanas dependían del campo, de sus productos agrícolas; sin embargo, la

situación ha cambiado a favor de algunas empresas, incluso privadas, de limitado alcance, pero que no es nada despreciable para el nivel de vida del campo y de la ciudad. La incógnita consiste en saber hasta dónde pueda llegar la emancipación del campo respecto de la ciudad, o hasta qué punto pudiera establecerse una relación de interdependencia entre el campo y la ciudad.

El aspecto histórico de la economía soviética cobra especial interés por tratarse de unas comparaciones a lo largo de los cincuenta años de existencia del Estado soviético. En este caso nos encontramos ante el desarrollo de la economía rusa desde febrero hasta octubre de 1917, período que precedía a la revolución bolchevique y que fue el del gobierno provisional de Rusia.

E. C.

G. PISMENNY (Dir.): *Problèmes soviétiques*, 17, Munich, 1969, Institut d'Etudes sur l'U. R. S. S., 78 págs.

Entre otras cosas, la presente publicación presta atención a ciertos problemas económicos y laborales en la Unión Soviética, vistos —en forma de comparación— a lo largo de los primeros cincuenta años de existencia del régimen ruso-soviético. Ya la competición entre los dos principales sistemas sociales y económicos, el soviético y el norteamericano, y que engendraba las aspiraciones de la Estados Unidos, implicaba estudios comparativos entre los principales ín-

dices económicos de los dos países en pugna. De este modo resultan dos direcciones siguientes:

1. Comparación, en cifras, a la vez del producto nacional y de la producción industrial, por separado uno u otro.

2. Comparando el volumen físico de una larga serie de existencias de los dos países, fijándose por ejemplo en algunas centenas de artículos.

Pues bien, hasta ahora los resultados de estas comparaciones, obtenidos a partir de los índices de ambos

países, abundan de contradicciones de toda clase. La razón principal que obliga a dudar del resultado de las comparaciones obtenido por una u otra parte consiste en que, hasta el presente, nunca se ha tenido en cuenta en las variantes correspondientes de cálculo lo esencial referente a la apreciación misma de los datos soviéticos.

Hay que tener bien presente que los dos sistemas económicos sometidos a la comparación se desarrollan en un ambiente económico completamente distinto, por tanto, lo que habría de comparar es la eficacia económica de los artículos fuera de su utilización en el marco económico, en la vida de todos los días. Los soviéticos hacen depender el nivel de vida de la población, los éxitos de su economía y de su productividad directa-

mente del valor de utilidad de los productos lanzados al mercado.

La psicología del trabajo en la URSS es otro fenómeno de gran interés. Ya por el puro hecho de que en cuanto parte de la ciencia del trabajo depende de los fines económicos generales, pero también de metas políticas y en este sentido su desarrollo queda condicionado por la persecución de dichos fines.

La "psicología del trabajo" es un término específicamente soviético, difícilmente traducible al lenguaje occidental. Abarca todas las ramas de la vida laboral. Resulta que son muy limitadas las posibilidades de conocimiento de la psicología soviética del trabajo, puesto que el trabajador como tal ha de ser considerado en toda su complejidad humana y social.

E. C.

GEORGE PISMENNY (Ed.): *Studies on the Soviet Union, VIII-2*, Munich, 1968, Institute for the Study of the USSR, 186 págs.

Continúa creciendo el interés soviético por el desarrollo latino-americano, dentro del cual la economía ocupa uno de los más destacados terrenos de acción.

La presente publicación es un número especial de entre las revistas que regularmente edita dicho Instituto, siendo resultado de un simposio que bajo la presidencia del profesor J. Gregory Oswald, de la Universidad de Arizona, se celebraría en mayo de 1968. El tema general era "La Unión Soviética y América Latina".

Cabe resaltar aportaciones de Gregory Oswald (en torno a los estudios sobre América Latina, hechos por los

economistas soviéticos), W. W. Berner (el lugar de Cuba en la estrategia soviética), R. K. Furtak (el impacto cubano sobre la ideología y estrategia soviética frente al Tercer Mundo) o de R. F. Lamberg (la economía cubana y el bloque soviético, de 1963 a 1968). En todo caso, Cuba ocupa el primer lugar entre las consideraciones presentadas en el simposio y aunque se trate de exposiciones formales, todos sus autores contribuyen con acierto al estudio de este fenómeno, en que se entremezclan factores económicos, militares, políticos y, claro está, ideológicos.

V. P.

Facts on Czechoslovak Foreign Trade, Prague, 1968, Chamber of Commerce of Czechoslovakia, 320 págs.

LADISLAV JENIK (Ed.): *New Trends in Czechoslovak Economics*, Prague, 1968, Pragopress, 77 págs.

Los acontecimientos de 1968 han influido considerablemente en la vida de los checos y de los eslovacos en general, pero particularmente en la vida económica y consecuentemente en relación con el comercio exterior. Sin embargo, los datos no llegan sino hasta el año 1967, con lo cual se podrán establecer comparaciones posteriores teniendo en cuenta, precisamente, las consecuencias de la invasión de agosto de 1968. Es muy importante que la primera publicación sirva al respecto como punto de partida y de orientación.

Exposiciones teóricas, gráficos, estadísticas, lista de países con que este país tiene relaciones comerciales, o lista de representaciones diplomáticas y consulares extranjeras en Checoslovaquia y checoslovacas en extranjero constituyen un interesantísimo material para el gran mundo de negocios que busca nuevos mercados. No menos importante es la lista de convenios comerciales bilaterales de Checoslovaquia, con validez hasta el día 1 de junio de 1968; asimismo la participación en diferentes organizaciones económicas internacionales y otros datos de interés tanto general como particular. Sirve como base para

cualquier clase de estudios sobre todo comparativos.

En segundo caso nos encontramos ante una reproducción de algunas consideraciones publicadas anteriormente en distintas fuentes eslovacas o checas sobre las nuevas tendencias en la economía del país. Dos destacados economistas eslovacos (Marcek y Lúć) versan sobre el delicado problema que de por sí siempre constituía la posición de Eslovaquia dentro de la economía de Checoslovaquia. A este respecto poco se sabe en el extranjero. A continuación, el ministro de planificación económica nacional (Budín) habla del papel que este país desempeña en la economía mundial.

Las nuevas tendencias en la economía checoslovaca encuentran su marco expositivo en la segunda parte de la colección: ¿cómo proceder a continuación? (Sokol), ¿es posible restaurar la dinámica de desarrollo económico? (Vecer), la función de los consejos de obreros (Bárta) y algo más: las empresas como el alfa y el omega de la reforma económica (Zatko). Los documentos aquí reproducidos proceden de antes y de después de la invasión.

S. G.

ACADEMIA POLACA DE CIENCIAS: *Ekonomista 2/1969*, Warszawa, 1969, Państwowe wydawnictwo naukowe, 367 págs.

Número extraordinario dedicado a la vida y a la obra del bastante conocido economista polaco Eduardo Li-

pinski, con motivo de su ochenta cumpleaños, nos aporta material que en España normalmente es "tabla

rasa" respecto a los países del Centro y del Este europeo, hoy día como militantes de la órbita soviética —ya desde 1944-45. Eduardo Lipinski era, según se afirma, siempre un hombre de la izquierda; sin embargo, sobre todo entre las dos guerras, parecía más bien burgués que socialista, a través de sus distintos cargos de importancia nacional polaca. Sus inclinaciones hacia lo marxista le permitirían, en todo caso, incorporarse, después de la segunda guerra mundial, a las corrientes intelectuales de la Polonia sovietizada. Por ello, un número extraordinario de la revista de economía del actual régimen polaco está dedicado, en exclusiva, a Eduardo Lipinski.

Veintidós autores, con veinte aportaciones, contribuyen a la vida y a la obra del homenajeado. Vemos: "el concepto de la economía de Lipinski" (Kalecki, Kowalik, Secomski); "Lipinski como historiador del pensamiento económico" (Górski); su "teoría de la coyuntura" (Sierpinski).

Estas tres consideraciones son de mayor relieve y, por tanto, representan el fondo propiamente dicho de la obra de Lipinski. Los demás contribuyentes (diecisiete, en total) abordan diferentes aspectos del homenajeado, intentado localizar, con más o menos acierto, la razón de ser del mismo, en una monografías breves, pero a veces bastantes expresivas en relación con

su obra. Hay que admitir que Lipinski, por vocación de economista o por necesidades circunstanciales, prestaría atención a casi todos los problemas que directa o indirectamente atañen a un economista.

Quizá, como una nota de puro interés, podríamos señalar que Eduardo Lipinski salió de una sociedad burguesa, terminando su obra en una sociedad socialista, defendiéndola en todos los aspectos. Por consiguiente, no extraña que —según indicamos más arriba— el actual régimen polaco (comunista) haya decidido intentar presentarlo como una de sus más brillantes figuras revolucionarias en el campo científico. No obstante, parece que Lipinski no ha encontrado, aún, el sitio deseado en los anales de la ciencia económica polaca. Quedan demasiados huecos como para conceder plena fe al hecho... En todo caso, los estudios aquí presentados permiten conocer el terreno, hasta ahora casi ignorado por los correspondientes círculos y especialistas occidentales. A título de ficha, señalemos que la portada de la presente publicación, en polaco, dice: *Ekonomista, numer poświęcony Edwardowi Lipinskiemu z okazji 80 rocznicy urodzin*", es decir, número dedicado a Eduardo Lipinski con motivo de su ochenta cumpleaños.

S. G.

ACADEMIA SCIENTIARUM HUNGARICA: *Acta oeconomica*, 3/4, Budapest, 1968, Akadémiai Kiadó, 106 págs.

La economía magiar está, también, completamente supeditada a los imperativos impuestos por el Kremlin

dentro del COMECON, en cuanto a su integración intersocialista, su desarrollo nacional o sus reformas "li-

beralizadoras". El criterio soviético no permite desviacionismos respecto del modelo, incluso del de reformas económicas, que previamente no hubieren presentado y aprobado los propios soviéticos. Buena prueba de ello es la presente publicación.

Alternan estudios en inglés y en ruso, de carácter teórico, técnico y científico, con un criterio estrictamente coexistencialista, pero siempre en pro del socialismo comeconista. Prevalece el problema de la planificación económica a escala nacional-magiar e intercomeconista, tanto dentro de los cuatro estudios de que dis-

pone esta publicación como en forma de dos notas publicadas a continuación. El resto corresponde a algunas reseñas de libros relacionados con los problemas económicos, y de origen exclusivamente magiar (cuatro, en total). Dadas las condiciones de desarrollo económico de Hungría, la agricultura ocupa uno de los primeros puestos en la vida del país y del bloque socialista. Especialización de un país determinado puede efectuarse sólo estando al servicio de la integración dentro del COMECON, llámese cooperación o asistencia mutua...

E. C.

STURTHAL, Adolf: *La participation ouvrière à l'Est et à l'Ouest*. Editions Economie et Humanisme. Los Editions Ouvrières. París, 1968. 286 págs.

La participación de los trabajadores en la gestión de las empresas, considerada desde hace mucho tiempo como una idea exclusivamente socialista, ha adquirido carta de naturaleza en los países capitalistas. Sin embargo, en estos países, las encontradas ideologías de los Sindicatos y de los empresarios presentan numerosos obstáculos que entrañan las más diversas consecuencias. Ante tal estado de cosas y teniendo en cuenta las distintas posiciones de los trabajadores en el Este y en el Oeste, se hacía preciso llevar a cabo un estudio comparativo de la situación y esto es precisamente lo que ha realizado el autor estudiando por separado la posición de dos países occidentales —Alemania y Francia— y otros dos orientales —Polonia y Yugoslavia—, analizando detalladamen-

te en cada uno de ellos las ideas de gestión obrera, de participación en la misma y las consecuencias de su realización.

En el movimiento obrerista francés, la Carta de Amiens consideraba que "el Sindicato, hoy agrupación de la Resistencia, (sería) en el futuro una agrupación encargada de la producción y de la distribución, constituyendo la base de toda reorganización social". En los regímenes socialistas se iba a poner a prueba de la realidad esta vieja aspiración. De hecho, tanto Yugoslavia —cuya experiencia califica Sturthal de asombrosa— como Polonia, si bien en menor grado, iban a demostrar las posibilidades y los límites de la gestión económica de las empresas por los propios trabajadores. Las dificultades encontradas a este respecto, se deberían, se-

gún el autor, al bajo nivel de industrialización y a las necesidades económicas engendradas por la decisión política de llevar a cabo una rápida evolución que, naturalmente, ofrece obstáculos de toda índole. Ahora bien, el dualismo de las aspiraciones de gestión y de las aspiraciones reivindicativas originan un conflicto en el que vuelve a hacer su aparición la naturaleza primitiva del sindicalismo.

El autor llega a formular diversas hipótesis para saber si en los cuatro países estudiados la ideología y más aún el nivel de industrialización iban a afectar al sistema de las relaciones industriales en el seno de las empresas. La gama de problemas estudiados va desde el sistema de los consejos yugoslavos hasta el procedimiento de conciliación y el proceso de fijación de salarios en Francia y Alemania. Este libro pone de manifiesto las diversas tentativas realizadas para conseguir establecer una economía de mercado sobre la base de la propiedad socialista, siendo ésta una de las experiencias sociales más interesantes que se hayan producido en nuestro siglo, a juicio del autor. En él se aborda también el tema de los estatutos de los Sindicatos alemanes y franceses en el seno de la empresa. La importancia del sistema de los consejos yugoslavos, como piedra de toque del comunismo, fue ya subrayada por Kruschew en 1963, y en la misma época, el Instituto de Industria alemán hacía referencia a la inminente elección de consejos en el seno de las empresas, como "parte de la democracia económica en acción". Las hipótesis formuladas en la última parte del libro nos permiten tener una clara visión sobre el desarrollo de las principales fuerzas que van a

determinar la evolución de los consejos obreros en tanto que agentes de negociación.

En Francia, los Sindicatos han encontrado no pocas dificultades para penetrar en el seno de las empresas. Tradicionalmente, los empresarios se han opuesto de forma reiterada a la idea de que los primeros pudiesen llegar a desempeñar papel alguno en la vida de la empresa; se han negado asimismo a admitir que los delegados sindicales pudiesen tratar con ellos de problemas que afectan a la empresa. Una vez reconocidos por la ley, los delegados de personal y los comités de empresa constituyeron para los Sindicatos el medio indirecto de ejercer su actividad dentro de aquella. A partir de 1960, la actitud patronal ha cambiado a este respecto, al menos en ciertos casos; el Centro de Jóvenes Empresarios ha admitido, en principio, la legitimidad de la acción sindical en la empresa, y la idea ha progresado notablemente gracias al libro de Bloch-Lainé, titulado "Pour une Réforme de l'Entreprise". Este libro es francamente interesante, porque esboza una especie de compromisos entre el sistema americano, caracterizado por un reconocimiento de la acción sindical sumamente amplio, y la preocupación por garantizar la libertad individual, tan característica del sistema francés. En los Estados Unidos, al menos en aquellos puntos donde los convenios colectivos están sólidamente establecidos —es decir, en un amplio sector, si bien no en la totalidad de la industria y del comercio—, el Sindicato está reconocido como elemento de la administración y del gobierno de la empresa. La analogía con un gobierno ha sido descrita ya por William

Leiserson, quien veía en el convenio colectivo la constitución de la empresa, con el derecho de veto para cada una de las partes en el transcurso de la negociación. El convenio crea así una entidad política, dotada de órganos de gobierno, con la debida competencia para legislar y controlar la ejecución de las decisiones. Existe una asamblea, compuesta por los representantes de los comités y de los delegados (Shop Committee, Grievance Committees) y su contrapartida patronal. Su misión principal consiste en terminar el convenio, cuando se considere necesario. La dirección (patrono o empresario) ejerce la función ejecutiva dentro del marco de la constitución y de las leyes. Por lo que se refiere al poder judicial, está representado por el sistema de arbitraje que el propio convenio prescribe para la regulación de los conflictos y para la interpretación del contrato.

Así, pues, en el sistema americano, la sección sindical de empresa está plenamente considerada como uno de los órganos del "gobierno industrial". Mas para comprender en qué consiste este tipo de organización es preciso situarle en el contexto americano y vincularle a dos rasgos particulares que Bloch-Lainé destaca y a los cuales concede una gran importancia. En primer lugar, la formación de los delegados sindicales, desde el punto de vista de las funciones que han desempeñar dentro del sistema. A este respecto pueden admitirse diversas modalidades y es probable que tanto en Europa como en los Estados Unidos lleguen a desarrollarse dos tipos diferentes de instituciones. Sin embargo, esta necesidad de una formación adecuada es evidente si el Sindicato ha de participar, de una ma-

nera efectiva en el "gobierno industrial", y tanto más si los propios sindicatos deben participar activamente, con sus delegados, en las responsabilidades.

El otro factor al que alude Bloch-Lainé plantea problemas bastante delicados. Los Sindicatos han de disponer de los medios económicos y financieros suficientes si de verdad desean cumplir su misión en la empresa de una manera efectiva y no meramente simbólica. Para ello han de contar con un personal idóneo y plenamente capacitado en todos los aspectos, economistas, juristas, contables y expertos de toda índole, pues sólo así podrán discutir con la dirección en el mismo plano de igualdad. Naturalmente, que todo esto supone el que el Sindicato sea realmente un órgano de la empresa, lo cual comporta ventajas, pero también entraña sus riesgos. El principal de éstos es, naturalmente, el de la "integración" de la sección sindical en la empresa y la consiguiente separación de la federación y de la confederación. Para evitar este riesgo es preciso que los medios económicos y financieros y el poder de decisión sean atribuidos a los órganos centrales, al menos en la medida en que esto no origine conflicto alguno. Este control sobre la sección y sobre el Sindicato, que sigue la tradición sindical del movimiento obrerista francés, parece asimismo justificarse por otras razones. El control central sobre la sección de empresa se hace ciertamente difícil, por la tendencia de los empresarios a negarse sistemáticamente a proporcionar cualquier clase de información económica al Sindicato y a la Federación. Esta tendencia no es exclusiva de Francia, sino que se acusa de una

manera aún más fuerte en otros países de Europa y, desde luego, más intensamente que en los Estados Unidos. Sin embargo, una negociación colectiva debidamente informada resulta poco menos que imposible si los que toman parte en la negociación se ven privados de las necesarias informaciones básicas. Los matices políticos de los Sindicatos pueden explicar, en cierto modo, esta negativa por parte de los empresarios.

Los problemas de pleno empleo tienden, asimismo, a acentuar el control de los órganos centrales sobre los Sindicatos de base. Es evidente que las diferencias entre los beneficios efectivos y los salarios convencionales —nota característica del sistema europeo de convenios colectivos— crean dificultades realmente insuperables a cualquier política de ingresos. A largo plazo, estas diferencias, si es que ciertamente son importantes y permanentes, pueden llegar a poner en peligro la propia existencia de los Sindicatos en su forma actual. La última dificultad, relativa a la política de ingresos, se aprecia en el hecho de que aun en el caso de que la Federación firme un acuerdo, no tiene medio alguno, al menos en el sistema actual, para asegurar la aplicación de los aumentos convencionales en los salarios. Este problema, conocido en Suecia con el nombre de “congelación de salarios”, puede llegar a anular la política sindical de salarios o al menos a quitarle una buena parte de su eficacia. Además, los Sindicatos del tipo que actualmente existe en los países de Occidente, no podrán seguir manteniéndose si los salarios efectivos se elevan por encima de los previstos en los acuerdos colectivos. Con razón o sin ella, lo cierto es que el

Sindicato aparece entonces ante los ojos de sus miembros como un órgano que apenas si tiene influencia alguna en la política de remuneraciones y, a veces, se le considera como una rémora, un obstáculo que les impide obtener las mejoras salariales que muy bien podrían obtener sin él.

En los países industriales de Europa, la “negociación a nivel de la empresa”, “slogan” popularizado en la industria metalúrgica alemana, ha servido para aumentar la importancia de los Sindicatos en aquellos puntos precisamente donde se dejaba sentir la falta de una conciencia de clase y un debilitamiento de la fuerza de las ideologías. Para seguir conservando su fuerza y su cohesión, los Sindicatos contarán cada vez menos con la conciencia que los propios obreros tienen de la solidaridad de clase. Sus actividades y sus realizaciones prácticas de cada día constituyen sus únicas armas y sus propios medios de progreso. Esta es la razón por la cual deben afianzarse sólidamente en las empresas. Y es precisamente en este punto donde las tradiciones sindicales de la Europa continental, de una parte, y la organización legal de los comités de empresa —más o menos independientes de los Sindicatos—, de otra, entran en conflicto con las necesidades vitales del sindicalismo moderno. La solución que encuentren las organizaciones sindicales para resolver este dilema, forzosamente habrá de determinar las principales orientaciones del movimiento obrero europeo en el futuro.

Históricamente, la organización de los trabajadores en la empresa tiene los más diversos orígenes. Sus formas y sus objetivos han variado según los países y las épocas, razón por la cual

nos encontramos ante una variedad realmente desconcertante de motivaciones, de fines y de modos de organización. En diversas ocasiones ha habido una violenta oposición en el seno de los consejos obreros y aun de los mismos movimientos obreristas en general, en torno a la misión de las organizaciones dentro de las empresas. Algunos de estos conflictos llegaron a tener una trascendencia histórica, y así vemos cómo el "slogan" "todo el poder para los soviets" (expresión empleada en Rusia para designar a los consejos obreros) acompañó a los bolcheviques en su escalada al poder; y la cuestión de saber si los consejos obreros alemanes iban a ser agentes del poder legislativo y de la administración o simplemente agentes de negociación en las empresas, enfrentó a comunistas y social demócratas en unos momentos decisivos de la historia de Alemania, inmediatamente después de la primera guerra mundial. En Inglaterra y en la misma época, el movimiento de los delegados del personal, en sus orígenes una simple organización de trabajadores en la empresa, dentro del sistema de relaciones industriales, se transformó en un movimiento de reforma, deseoso de dar una nueva orientación a los Sindicatos y, finalmente, en un órgano revolucionario.

En función de sus fines pueden distinguirse cinco tipos principales de delegados o de consejos obreros, a saber:

Delegados encargados de la organización sindical de la empresa.

Consejos de negociación.

Consejos de gestión.

Consejos políticos.

Consejos de oposición sindical.

Esta clasificación se basa tanto en las tareas que han de cumplir como en las cuestiones en que han de ocuparse. Un consejo puede realizar diversas actividades y a los militantes sindicales corresponde la misión de presentar las oportunas reclamaciones o bien de negociar. La frontera entre las funciones de negociación y de gestión resulta un poco imprecisa y las negociaciones colectivas permiten a los trabajadores intervenir en la determinación de la política a seguir en ciertas cuestiones que afectan a la gestión de la empresa. Sin embargo, no se ha podido fijar cuáles sean estas cuestiones, ya que, al igual que la participación en la gestión, las negociaciones representan una manera de influenciar las decisiones patronales. Tradicionalmente, la expresión "negociación colectiva" se refiere a las negociaciones relativas a un número limitado de temas que afectan directamente a los salarios y a las condiciones de trabajo de los empleados. Mas, con el transcurso de los años, el número de estas cuestiones no ha dejado de aumentar y es de esperar que si esta evolución continúa, un número de cuestiones técnicas, económicas y financieras, cada vez mayor, que escapan a la decisión patronal, se verán afectadas por el proceso de negociación.

Actualmente la diferencia que existe entre las negociaciones colectivas y el principio de participación obrera en la gestión de la empresa, es claramente percibida, porque, al menos en algunos países, las negociaciones colectivas no intervienen sino en una parte mínima en la amplia gama de las decisiones patronales. Los métodos a los cuales recurren los consejos para ejercer su influencia pueden ser-

vir de criterio para esta clasificación, especialmente en lo que concierne a la distinción entre los consejos de negociación y los consejos de gestión. Los consejos de negociación tienden a influir en las direcciones de las empresas, mas son éstas las que toman las decisiones, a menos que exista un árbitro imparcial que resuelva las diferencias, en cuyo caso la dirección ha de transmitir o ejecutar la decisión arbitral. En cierto modo, los consejos de gestión son directamente responsables de la gestión de la empresa y constituyen una parte más o menos importante de la propia dirección de la misma. Su autoridad es sumamente variable.

Las diferentes maneras adoptadas por el consejo para actuar no corresponden a diferencias en la importancia de su poder o de su influencia. Los consejos de gestión pueden simplemente servir de pantalla a poderosos directores generales. Parece ser que éste ha sido el caso de Francia en algunas empresas nacionalizadas, que se suponía eran administradas por los consejos en los que estaban representados los obreros. Por el contrario, es bien sabido que los Sindicatos americanos que, en principio, se niegan a aceptar las responsabilidades de la gestión, han ejercido una enorme influencia sobre las direcciones de las empresas. Las apariencias externas de una responsabilidad directorial no son necesariamente los signos de una autotoridad real en el proceso decisorio, y su ausencia no

constituye la prueba absoluta de una falta de autoridad real.

Los consejos políticos y los consejos de oposición sindical se distinguen de los consejos de negociación y de gestión en primer lugar por sus fines. Hay que observar, además, que los consejos políticos y los de oposición sindical tienden a tener una acción que abarca a varias empresas, en tanto que los consejos de negociación y de gestión limitan su acción a una empresa o a un grupo de empresas, si bien ocasionalmente pueden ampliar su radio de acción. El soviet ruso es un ejemplo típico de consejo político. Durante el período revolucionario servía en las fábricas y talleres a modo de "correa de transmisión entre los jefes revolucionarios y la masa de obreros; más tarde, tras el triunfo de la revolución, se transformó en un órgano de la administración pública.

De los cinco tipos de consejos anteriormente citados, dos retienen especialmente la atención del autor: los consejos de negociación y los consejos de gestión. De ellos trata ampliamente en los nueve capítulos de que consta la obra que comentamos, y en ellos nos presenta el profesor Sturnthal el caso de dos sistemas económicos opuestos y para cada uno, de dos países diferentes, pone de relieve los caracteres particulares y los problemas comunes del fenómeno de los comités.

J. M. y L.

TAMAMES, Ramón: *Introducción a la economía española*. Madrid, Alianza Editorial, 1968. Col. de bolsillo. 501 págs.

Con su "Colección de Bolsillo", Alianza Editorial está convirtiendo en realidad el propósito de difundir un extenso repertorio bibliográfico en tiradas amplias, bien cuidadas y accesibles al gran público, en las que se tratan los temas más variados y de mayor actualidad. Esta obra que ahora comentamos no están sólo un compendio de otra del mismo autor, que lleva por título "Estructura económica de España", sino que está animada por el propósito de proporcionar al lector una formación de base para situarlo en condiciones de seguir sus estudios o de hacer permanente su interés por los temas que en el libro en cuestión se abordan. Además, en esta obra el autor se ocupa de aspectos de nuestra realidad económica no analizados en trabajos suyos anteriores.

Vivimos en una época en la que cada vez revisten una mayor importancia los problemas económicos y en la cual el conocimiento del fondo de estos problemas constituye un elemento básico en el bagaje vital; y no sólo para los estudiantes de Economía, sino también para todos aquellos que se mueven en el complejo mundo de las relaciones de producción y de cambio. De hecho, los estudiantes, los trabajadores, técnicos y profesionales, empresarios, funcionarios y docentes, necesitan, como telón de fondo de su actividad, un conocimiento del contexto económico en que se encuentran. Y si en muchas ocasiones no llegan a tener una idea clara de ese contexto, la responsabilidad recae, en parte no desdeñable,

sobre los economistas, quienes muchas veces no tienen en cuenta el "dato" del escaso tiempo disponible para emprender la lectura de textos que, en el marco de la actividad del no especialista, resultan excesivamente extensos. Así, pues, en esta obra, el autor ha tratado de combinar el análisis con la síntesis, y de esta forma ha contribuido valiosamente a que amplios sectores de nuestra sociedad lleguen a tener una conciencia clara de la realidad económica en la que todos nos hallamos inmersos en una interdependencia general.

La sociedad española de nuestros días se encuentra en plena efervescencia; los cambios económicos están transformando, con increíble celeridad, hábitos y mentalidades tradicionales, y están desvelando mitos casi seculares. No obstante, para evitar que las transformaciones presencias hasta ahora se frustren a mitad de camino, y para alcanzar las metas a que, en definitiva, aspira la mayoría de la nación, es absolutamente preciso que las clases y los grupos sociales más avanzados refuercen su conocimiento de los mecanismos económicos que articulan nuestra sociedad. Es necesario que sepan cuáles son los centros desde donde se ejerce el poder económico, y que no ignoren o traten de olvidar las trabas que se dominio puede suponer para la salida justa por la que todos los españoles están obligados a luchar.

Las bases de nuestra economía —como las de cualquier otra— están constituidas por recursos físicos y humanos. El conjunto de los recursos

físicos disponibles viene dado por las condiciones naturales del espacio geográfico en que estamos situados y en donde vivimos; ese marco constituye, pues, nuestro "habitat" económico. Pero globalmente considerada, la economía nacional es una creación nuestra, integrada por el conjunto de las actividades productivas y de intercambio que sobre el soporte de los recursos físicos lleva a cabo la población.

Por su latitud, la posición de España es favorable, ya que nos encontramos en un paralelo de civilizaciones; sin embargo, España no se beneficia de muchas de las ventajas de que disfruta Europa. Si la mayor extensión de ésta se halla comprendida entre los límites de la zona templada, España, situada en el sur de esa zona, tiene ya veranos africanos; por la altitud de sus tierras, los inviernos son fríos en gran parte de la superficie española; y, lo que es más importante, las lluvias son escasas e irregulares en casi todo el país. Además, si en general la configuración de Europa, abierta a las influencias marítimas por lo recortado de sus costas, es favorable al tráfico marítimo, España, si se exceptúan las rías gallegas, tiene un litoral con pocos puertos naturales. La orografía es un elemento que ha jugado un papel clave, tanto en nuestra historia como en nuestra economía, y lo complejo de la misma ha influido en nuestro desarrollo histórico y económico. Separados del resto de Europa por los Pirineos, también el aislamiento entre las distintas regiones españolas fue grande hasta la aparición de los modernos medios de transporte. La orografía dificultó los tendidos de las

líneas de ferrocarril y frenó la construcción de carreteras.

Por lo que se refiere a nuestro subsuelo, es proverbial la riqueza minera de España, cuyos yacimientos fueron conocidos y aprovechados hace ya muchos siglos. La dominación romana desarrolló en España, en los últimos siglos de la Edad Antigua, una explotación minera comparable a la que en la Edad Moderna llevaron a cabo los españoles en América. Y la abundancia de minerales fue también el incentivo de la inversión de capital extranjero en la España de los siglos XIX y XX, que explotó a fondo los mejores yacimientos de minerales de hierro, cobre, cinc, plomo, potasas, etc. Los mejores yacimientos de minerales de hierro, cobre y plomo están ya exhaustos, y muchos otros en vías de agotamiento. Sin embargo, la minería del cinc, las piritas, el mercurio y las potasas ofrecen todavía un porvenir brillante; en cuanto a minería radiactiva, nuestra situación —aún no conocida con toda exactitud— ofrece expectativas altamente prometedoras. Nos faltan casi por completo la bauxita y otros minerales tan importantes como del cromo y el níquel; pero la insuficiencia minera que ha representado el más importante obstáculo en nuestro desarrollo industrial ha sido la de combustible.

El suelo, junto con el clima y los avances de la técnica constituyen la base del desarrollo agrícola. En general, el suelo de España es, desde el punto de vista agronómico, de calidad mala o mediocre: contamos con un 10 por 100 de rocas enteramente desnudas; un 35 por 100 de terrenos muy poco productivos, bien por la excesiva altitud, por la sequedad o por la mala composición de los mis-

mos; un 45 por 100 de terrenos medianamente productivos, escasos de agua y de condiciones topográficas poco favorables, y, finalmente, sólo un 10 por 100 de terrenos que nos hacen suponer que hemos nacido en un país privilegiado.

Podemos definir el clima como el conjunto de condiciones atmosféricas que caracteriza a una región; esas condiciones son: la radiación solar, la temperatura, el contenido del aire en vapor; el agua precipitada en forma de lluvia o nieve, la presión del aire y los vientos. Por este conjunto de condiciones pueden distinguirse en España tres tipos de climas: el atlántico, el continental y el mediterráneo, que permiten una producción agrícola muy diversificada. Las provincias del norte, Galicia y la mitad septentrional de Portugal, que gozan de un clima atlántico, constituyen la "Iberia húmeda", que recibe precipitaciones normalmente superiores a los 800 milímetros. El resto, la "Iberia seca", que abarca las zonas climáticas continental y mediterránea, raramente supera la pluviosidad de los 700 milímetros, no llegando en muchas zonas ni siquiera a los 300 (Monegros, estepas manchegas, Murcia y Almería). Por otra parte, en la "Iberia seca", las épocas de mayores precipitaciones —primavera y otoño— no coinciden con los períodos de mejores condiciones térmicas. Por todo ello, el aprovechamiento y la redistribución del agua se configura como uno de los grandes problemas nacionales.

A consecuencia del régimen de lluvias, la irregularidad es la característica más acusada de nuestro sistema hidrográfico, al que va unida su descomposición; mientras en años nor-

males la vertiente mediterránea sólo recibe unos 20.900 millones de metros cúbicos (de los que 17.500 se consumen por el Ebro), la región atlántica recibe más de 31.000. Las aportaciones pluviales son, pues, menores en todo el Levante y el litoral surmediterráneo, que por el clima y el suelo constituyen precisamente las zonas más apropiadas para el cultivo intensivo.

De todo lo expuesto acerca de nuestra infraestructura puede sacarse la conclusión de que España no dispone de las bases físicas que permitan un desarrollo de nuestra economía al nivel de los otros países europeos. Sin embargo, esto no es exacto. Muchas de las dificultades que presenta nuestra infraestructura pueden ser superadas con el constante trabajo de nuestra población. De la forma en que ésta evolucione, se organice y trabaje, dependen en buena parte su nivel de vida y su desarrollo intelectual. Entre 1960 y 1965 ha habido una rápida disminución de la población activa agraria en España, que a finales de 1966 se situaba ya a un nivel del 33 por 100, según el INE, y hay que suponer que hacia 1970 probablemente quedará alrededor de un 22-25 por 100, un nivel parecido al actual de Italia. Este proceso de contracción de la población laboral campesina —íntimamente ligado a los movimientos migratorios— es uno de los más claros indicios de la transformación de la economía y de la sociedad española.

Los movimientos que tienen lugar en nuestra población pueden agruparse en dos clases: naturales y sociales. Dentro de los primeros entran la natalidad, mortalidad y nupcialidad; entre los segundos, los movi-

mientos migratorios interiores y exteriores. En lo que va de siglo hay un continuo descenso de la natalidad y de la mortalidad, y fluctuaciones de la nupcialidad, que resulta extraordinariamente sensible a las ondas de la coyuntura. En lo relativo a las migraciones exteriores, la población española entró en una fase de fuerte movilidad a partir de 1959, como consecuencia del Plan de Estabilización, por un lado, y de la onda de fuerte prosperidad apreciada en Europa desde 1958. La salida de un gran volumen de mano de obra española en los años de la recesión supuso uno de los factores más importantes para el éxito a corto plazo del referido Plan de Estabilización. Cabe señalar la importancia decisiva que en la balanza de pagos han llegado a adquirir las remesas de los obreros españoles en el extranjero y los retornos de los emigrantes de temporada.

EL SISTEMA PRODUCTIVO

El hombre, en su aprovechamiento y transformación de los recursos naturales, realiza el proceso de producción. Cuando pasamos del plano individual al colectivo, al de toda una sociedad humana, inmediatamente se aprecian las interdependencias que relacionan entre sí a las distintas actividades productivas. El conjunto de esas actividades e interdependencias constituye lo que pudiéramos llamar el sistema productivo. Para conocer mejor éste hemos de estudiar lo que en la tabla "input-output" se llaman sectores productivos y que aquí aparecen agrupados en dos grandes supersectores: el Sector FAO y el Sector Industrial. El primero incluye —lo mismo que la agencia especializada de las Naciones Unidas que

lleva ese nombre— todo lo referente a la agricultura, ganadería, bosques y pesca. El segundo —también llamado sector secundario— comprende todo lo relativo a la transformación fabril de primeras materias en bienes intermedios y finales. Cabría mencionar un tercer sector —el sector terciario— que abarca actividades como transporte, comercio, comunicaciones, espectáculos, etc.; pero este sector no es una parte, en sentido muy estricto, del sistema productivo, sino que constituye el mecanismo de distribución física de los bienes obtenidos por el sistema productivo.

La actual estructura agraria española es el resultado de dos elementos: las bases físicas y la política económica desarrollada hasta el presente. Como antecedentes de esta situación debemos aludir a nuestros agraristas del siglo XVIII —Campomanes, Olavida, Jovellano— que, por primera vez, hicieron una crítica rigurosa de las perniciosas consecuencias que las instituciones feudales tenían en el desarrollo agrícola de España; los abusos de la Mesta; los excesos de la Iglesia, las órdenes religiosas y la Nobleza; las trabas al libre comercio interior, etc. La desamortización fue, al lado de la polémica librecambio-proteccionismo y del problema constitucional de la libertad de cultos, una de las cuestiones clave del siglo XIX español, un siglo de guerra civil y social casi crónica. Tras una serie de intentos frustrados o revisados fue en el decenio progresista —1834-1843— cuando se acometió la obra desamortizadora por Mendizábal, que veía en el mecanismo desamortizador el método más rápido y seguro de ganar la guerra civil destatada por los carlistas a la muerte de Fernando VII. Se comenzó a realizar

en dos frentes principales: el de los señoríos, bienes municipales y nacionales (desamortización civil) y en el de las propiedades de la Iglesia (desamortización eclesiástica), cuyos bienes, por ley de 29 de julio de 1837, se declararon nacionales y enajenables en pública subasta. Tras el paréntesis moderado de 1843 a 1854, la Ley de Desamortización General de 1 de mayo de 1855 permitió la enajenación de la mayoría de los bienes nacionales que restaban por realizar y en 1876 puede decirse que la desamortización había alcanzado las metas que se había propuesto. En realidad, lo que la desamortización hizo no fue otra cosa que pasar de una estructura feudal de nuestro agro a una estructura de tipo capitalista, si bien con vestigios feudales muy importantes. Los latifundios sucedieron a los mayorazgos y a las posesiones de la Iglesia, y se nutrieron, además, con los bienes comunales, arruinando a los Ayuntamientos. Entre la Restauración de 1874 y la segunda República de 1931, se abre un largo paréntesis en el que la cuestión agraria aparece canalizada en una sola dirección: la política hidráulica, que tiene sus más destacados defensores en Joaquín Costa y Macías Picaver. En tiempos del general Primo de Rivera se crearon las Confederaciones Hidrográficas y se da un gran paso en la cuestión agraria al tomarse la cuenca fluvial como unidad de desarrollo, partiendo del estudio conjunto de todos los problemas agrícolas, ganaderos, forestales e incluso industriales de la zona. Se estableció la sindicación obligatoria de todos los agricultores o industriales incluidos en la cuenca de cada una de las Confederaciones y éstas fueron dotadas de amplias facultades públicas dele-

gadas. Con la proclamación de la segunda República la cuestión agraria se planteó abiertamente y el 15 de septiembre de 1932 se promulgó la Ley de Bases de la Reforma Agraria, creándose el Instituto de Reforma Agraria para la ejecución de aquélla, del cual habrían de depender las juntas provinciales y las comunidades de campesinos. Tras el paréntesis de la guerra, se crea el Servicio Nacional de Reforma Económico Social de la tierra, que tiene por misión principal llevar a cabo la liquidación de la Reforma agraria, tras de lo cual se llega a la creación del Instituto Nacional de Colonización, al que se le encomienda la tarea de realizar los amplios planes de colonización, de acuerdo con las normas programáticas del Ministerio de Agricultura y que se constituye en el principal instrumento de la política agraria del Régimen. Años más tarde se organizaba el Servicio de Concentración Parcelaria, segunda palanca de la nueva política encaminada a aumentar la superficie de los regadíos y a paliar el problema del minifundio.

Tras hacer un amplio estudio del sector FAO —cereales, productos hortofrutícolas, economía vitivinícola, economía olivarera, cultivos industriales, ganadería, economía forestal y pesca marítima— se pasa a estudiar el sector industrial, el cual comprende una serie de subsectores importantes: industrias de base (energía, industrias extractivas, siderurgia y químicas); industrias transformadoras (construcción naval, industrias mecánicas y de transformados metálicos); industrias de bienes de consumo (textil, cuero y calzado, papel, ediciones, etc.) y la industria de la construcción.

Se ha pretendido explicar el dis-

tinto grado de desarrollo industrial de los países por la existencia de una serie de factores que, según su extensión e intensidad en el momento inicial del proceso de industrialización impulsan o frenan todo el avance subsiguiente. Estos factores son: espíritu de empresa, técnica, capital real (conjunto de recursos productivos y energéticos), capital financiero y nivel de demanda. Mientras el espíritu de empresa estaba a finales del siglo XVIII enormemente desarrollado en Inglaterra y Holanda, en nuestro país parecía haber decaído extraordinariamente después de las empresas de conquista y evangelización del Imperio a lo largo de los dos siglos anteriores. En cuanto al estado de la técnica, en la citada época, nuestra situación no era más afortunada con respecto a otros países europeos. Por lo que se refiere al tercer factor, el capital real, nuestro país contaba con recursos nada despreciables y los yacimientos de piritas ferrocobrizas, hierro, plomo, cinc y otros minerales habrían podido constituir bases ciertamente notables para la industrialización, pero la escasez de fuentes de energía era, sin embargo, un obstáculo muy difícil. Prácticamente, sólo se podía contar con el carbón asturiano, de calidad mediocre y más caro que el inglés. Por otra parte, para aprovechar el capital real (recursos naturales) eran necesarios un espíritu de empresa y un desarrollo técnico del que carecíamos, así como de unas disponibilidades de capital financiero con las que no contábamos.

Según el índice general de producción industrial elaborado por el Consejo de Economía Nacional para el período comprendido entre los años 1906 y 1936, pueden señalarse tres

etapas: la primera, que llega hasta el año 1923, se caracteriza por un lento crecimiento, con recesiones como las de los años 1908 a 1911. El segundo período comprende los años 1923 a 1930, en los que el desarrollo industrial fue muy importante, reflejándose en el incremento medio de la producción, que se verificó a un ritmo tres veces superior al del período anterior. La última etapa, que va desde los años de 1930 a 1936, alcanza su punto más alto en 1931, dejándose sentir en los años posteriores los efectos de la crisis económica mundial que efectuó extraordinariamente a todas nuestras actividades exportadoras y, de rechazo, a la industria. En la etapa de nuestra industrialización, que se abrió en 1939, el Estado mantuvo y fortaleció la política de fomento industrial de todo el largo período anterior, siendo su objetivo principal la consecución de un elevado grado de autarquía económica, desarrollando al máximo los recursos económicos disponibles hasta alcanzar una amplia autosuficiencia económica frente al exterior. Expresión legal de esta política de autarquía económica y de expansión de las industrias de apoyo a la defensa nacional fueron las leyes industriales de 1939 —de Protección y Fomento de la Industria Nacional y de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional—. Para asegurar aún más el alcance de los objetivos propuestos en ellas, se recurrió a la intervención directa del Estado en la producción, a través del Instituto Nacional de Industria —INI—, creado en 1941 para sustituir a la iniciativa privada cuando ésta no existiese. Su misión principal consistirá en “propulsar y financiar en servicio de la nación, la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en es-

pecial de las que se propongan como fin esencial la resolución de los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país o que se dirijan al desarrollo de nuestra autarquía económica, ofreciendo al ahorro español una inversión segura y atractiva”.

Tras estudiar minuciosamente la política seguida por el INI y de reconocer sus indudables éxitos, así como sus fallos, se analizan en este interesantísimo capítulo las industrias de base —carbón, petróleo, industria eléctrica— pertenecientes al sector energía; las industrias extractivas, la minería metálica y no metálica, la siderurgia, el cemento y materiales de la construcción; la construcción naval y material ferroviario, las industrias del motor, la maquinaria en general, la industria de bienes de consumo, la industria de la construcción

y la política de viviendas. El capítulo 5 está dedicado a la protección del sistema productivo estudiando el Arancel de Aduanas, el triunfo del proteccionismo, la política arancelaria desde los años 1906 a 1960, el Arancel de 1960, la actual estructura arancelaria, los contingentes y los acuerdos de “clearing”. En la segunda parte, dedicada a los circuitos de distribución, se estudian el sistema de transporte y el comercio interior, en tanto que en la tercera parte se abordan los temas del comercio exterior. Turismo y transferencias e inversiones de capital extranjero. En la cuarta parte se analizan la renta nacional y la distribución de la misma; el sistema financiero, el sistema fiscal, el marco social del sistema económico y la planificación del desarrollo.

J. M. y L.

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

(BIMESTRAL)

Director:

Jesús FUEYO ALVAREZ

Secretario:

José María CASTÁN VÁZQUEZ

Sumario del número 168 (noviembre-diciembre 1969)

ESTUDIOS:

JORGE USCATESCU: *Erasmus, el europeo.*

JUAN VALLET DE GOYTISOLO: *Derecho, poder y libertad.*

RICCARDO CAMPA: *La palabra y los acontecimientos.*

JOSÉ M.ª CASTÁN VÁZQUEZ: *Los poetas ante la unidad europea.*

NOTAS:

VALENTÍN R. VÁZQUEZ DE PRADA: *Los derechos humanos y la democracia.*

JUAN DE MIGUEL ZARAGOZA: *Elementos para una teoría africana de los derechos del hombre.*

MUNDO HISPANICO:

SALVADOR DANA MONTAÑO: *Observaciones sobre el primer plan de estudio de la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad Nacional del Litoral.*

CRONICAS

EMILIO SERRANO VILLARAÑE.—*IX Congreso del Instituto Internacional de Estudios Europeos de Bolzano.*

LUIS MENDIZÁBAL: *Segundas Jornadas Hispanoamericanas en torno al Derecho Especial del Menor.*

SECCION BIBLIOGRAFICA:

Recensiones.—Noticias de libros.—Revista de Revistas.—Bibliografía.

PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	300 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas	556 "
Otros países	626 "
Número suelto extranjero	139 "
Número suelto España	100 "

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8
MADRID-13 (España)

REVISTA DE POLITICA INTERNACIONAL

(BIMESTRAL)

Consejo de Redacción:

Presidente: José María CORDERO TORRES

Camilo BARCIA TRELLES, Alvaro ALONSO-CASTRILLO, Emilio BELADIEZ, Eduardo BLANCO RODRÍGUEZ, Gregorio BURGUEÑO ALVAREZ, Juan Manuel CASTRO RIAL, Rodolfo GIL BENUMEYA, Antonio de LUNA GARCÍA (†), Enrique LLOVET, Enrique MANERA, Luis GARCÍA ARIAS, Carmen MARTÍN DE LA ESCALERA, Jaime MENÉNDEZ (†), Bartolomé MOSTAZA, Fernando MURILLO RUBIERA, Jaime OJEDA EISELEY, Marcelino OREJA AGUIRRE, Román PERPIÑÁ GRAU, Fernando de SALAS, Juan de ZAVALA CASTELLA

Secretaría:

Julio COLA ALBERICH

Sumario del número 108 (marzo-abril 1970)

Negociaciones exteriores españolas, por José María Cordero Torres.

ESTUDIOS:

La limitación de los armamentos estratégicos, por Camille Rougeron.

La legislación anticomunista en los países del mundo libre, por Francesco Leoni.

Dinámica actual del sistema regional soviético, por Leandro Rubio García.

Los grandes problemas del Este europeo, por Stefan Glejdura.

NOTAS:

Algunas reflexiones en torno a un reciente discurso de nuestro Ministro de Asuntos Exteriores, por José Luis de Azcárraga y Bustamante.

Palestina e Israel en las urgencias del Cercano Oriente, por Rodolfo Gil Benumeya.

La política militar alemana en el Libro Blanco de la Defensa de la República Federal para 1969, por Juan de Zavala.

Japón: de la "diplomacia económica" al compromiso internacional, por Tomás Mestre.

El problema de Chipre, por José Ignacio Martín-Artajo.

Cristóbal Colón y "Apolo 11", por César Rondón Lovera.

CRONOLOGIA

Sección bibliográfica

Recensiones

Noticias de libros

Revista de revistas

Fichero de revistas

Actividades

DOCUMENTACION INTERNACIONAL:

PRECIOS DE SUSCRIPCION ANUAL

<i>Número suelto</i>	<i>Número suelto extranjero</i>	<i>España</i>	<i>Portugal, Iberoamérica y Filipinas</i>	<i>Otros países</i>
80 ptas.	122 ptas.	250 ptas.	487 ptas.	556 ptas.

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS,—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8

MADRID-13 (España)

REVISTA DE ADMINISTRACION PUBLICA

(CUATRIMESTRAL)

ESTUDIOS.—JURISPRUDENCIA.—CRONICA ADMINISTRATIVA
DOCUMENTOS Y DICTAMENES.—BIBLIOGRAFIA

Consejo de Redacción:

Presidente: Luis JORDANA DE POZAS

Manuel ALONSO OLEA, Juan I. BERMEJO GIRONÉS, José M.^a BOQUERA OLIVER, Antonio CARRO MARTÍNEZ, Manuel F. CLAVERO ARÉVALO, Rafael ENTRENA CUESTA, José A. GARCÍA-TREVIJANO FOS, Fernando GARRIDO FALLA, Ricardo GÓMEZ-ACEBO SANTOS, Jesús GONZÁLEZ PÉREZ, Ramón MARTÍN MATEO, Sebastián MARTÍN-RETORTILLO, Lorenzo MARTÍN-RETORTILLO, Alejandro NIETO, Manuel PÉREZ OLEA, Fernando SAINZ DE BUJANDA, José Luis VILLAR PALASÍ

Secretario: Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA

Secretario adjunto: José Ramón PARADA VÁZQUEZ

Sumario del número 61 (enero-abril 1970)

ESTUDIOS:

R. MARTÍN MATEO: *El Consorcio como institución jurídica.*

A. PÉREZ MORENO: *El proceso de penetración de las Leyes reguladoras de la Administración central en el régimen local.*

A. CARRETERO PÉREZ: *La teoría de los actos separables.*

JURISPRUDENCIA:

I. *Comentarios monográficos:*

J. GONZÁLEZ PÉREZ: *Las notificaciones del mes de agosto.*

T. R. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ: *Medidas de policía: su exteriorización e impugnación.*

II. *Notas:*

1) *Conflictos jurisdiccionales* (L. MARTÍN-RETORTILLO BAQUER).

2) *Contencioso-administrativo:*

A) En general (Luis FAJARDO y Juan PRATS).

B) Personal (Rafael ENTRENA CUESTA).

C) Tributario (Jaime GARCÍA AÑOVEROS).

CRONICA ADMINISTRATIVA:

España:

Segundo Symposium de Historia de la Administración (P. GLEZ. MARIÑAS).

Segundas jornadas administrativas de Galicia (P. GONZÁLEZ MARIÑAS).

BIBLIOGRAFIA:

I. Recensiones y noticias de libros.

II. Revista de revistas.

PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	300 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas	417 "
Otros países	487 "
Número suelto extranjero	191 "
Número suelto España	130 "

PEDIDOS: INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS

PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8.—MADRID-13 (ESPAÑA)

REVISTA DE POLITICA SOCIAL

(TRIMESTRAL)

Consejo de Redacción:

Presidente: JAVIER MARTÍNEZ DE BEDOYA

EUGENIO PÉREZ BOTIJA (†).
GASPAR BAYÓN CHACÓN.
LUIS BURGOS BOEZO (†).
EFRÉN BORRAJO DACRUZ.
MARCELO CATALÁ RUIZ.
MIGUEL FAGOAGA.

HÉCTOR MARAVALL CASESNOVES.
MARÍA PALANCAR.
MIGUEL RODRÍGUEZ PIÑERO.
FEDERICO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ.
MARIANO UCELAY REPOLLÉS

Secretario: MANUEL ALONSO OLEA

Sumario del número 84 (octubre-diciembre 1969)

ENSAYOS:

MIGUEL RODRÍGUEZ PIÑERO: *La unidad de negociación del convenio colectivo de trabajo.*
JOSEPH S. ROUCEK: *Crisis de los programas de asistencia social pública en los Estados Unidos.*
JOSÉ ALMAGRO NOSETE: *Hechos probados y nulidad de la sentencia laboral.*
GERMÁN PRIETO ESCUDERO: *Sociología del seguro de desempleo.*

CRONICAS:

La O. I. T., 50 aniversario de su fundación y 53 reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, por HÉCTOR MARAVALL.
Crónica nacional, por LUIS LANGA GARCÍA.
Crónica internacional, por MIGUEL FAGOAGA.
Actividades de la O. I. T., por C. FERNÁNDEZ.

JURISPRUDENCIA:

Examen "ex officio" de la competencia en la casación laboral, por FAUSTINO GUTIÉRREZ-ALVIZ Y CONRADI.
Jurisprudencia Administrativa, por JOSÉ PÉREZ SERRANO.
Jurisprudencia del Tribunal Central de Trabajo, por ARTURO NÚÑEZ SAMPER.
Jurisprudencia del Tribunal Supremo, por HÉCTOR MARAVALL CASESNOVES.

RECENSIONES

INDICE DE REVISTAS

PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	200 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas	348 "
Otros países	417 "
Número suelto extranjero	139 "
Número suelto España	80 "

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8
MADRID-13 (España)

l'industria

rivista di economia politica

diretta da FERDINANDO DI FENIZIO

Comitato di direzione

Mario Arcelli - Giorgio Lunghini - Sergio Ricossa

Alberto Sdralevich - Mario Talamona

Capo dell'Ufficio redazione:

dr. Maria Guardamagna

numero 4 1969

sommario

R. STONE	Foreign Trade and Full Employment: an Input-output Analysis	431
L. M. TOMASINI	Funzioni di utilità, teorie del consumo e stima della domanda (II)	444
M. MONTI	Moneta, sviluppo economico e progresso tecnico	475
UOMINI, PAESI, IDEE	Ricerca di uniformità di borsa di breve periodo: primi risultati (<i>P. Terra</i>)	493
SPUNTI E POLEMICHE	L'accordo sull'oro attenua le tensioni internazionali - Riprendono le discussioni sul "Piano" - Attenti al dilagare delle restrizioni al commercio internazionale - Nuovo atteggiamento della Francia verso la Gran Bretagna a proposito dell'Europa (<i>f. di f.</i>)	506
SEGNALAZIONI BIBLIOGRAFICHE		514
SUMMARIES OF THE ARTICLES		534
INDICE 1969		537

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA

Direttore: FRANCO MATTEI

Redattore capo: VENIERO DEL PUNTA

ANNO LX - III SERIE

FEBBRAIO 1970

FASCICOLO II

S O M M A R I O

- Una valutazione dei contributi della variazione delle risorse e dell'aumento della produttività all'incremento di prodotto italiano dal 1951 al 1966 - ARRIGO DEPOLLO 103

DISCUSSIONI E ATTUALITÀ

- Un approccio operativo alla programmazione dello sviluppo - ALBERT WATERSTON 123
- L'analisi marginalistica nella teoria della finanza pubblica - VALERIO SELAN 160

RASSEGNE

- Economia e finanza in Italia - *Eius* 167
- Economia e finanza nel mondo - *Caius* 177
- La vita politica italiana - *Historicus* 187

Abbonamento annuo: Italia L. 8.000 - Estero L. 10.000

Direzione e Amministrazione: Via delle Botteghe Oscure, 46 - 00186 Roma

De Economía

Revista de Temas Económicos

Número 111

Enero-febrero 1970

S U M A R I O

EDITORIAL

Precios y salarios.

ECONOMIA GENERAL

El concepto de superávit de pleno empleo como fin de la política fiscal,
por José María Lozano Irueste.

Sobre el concepto de economía, por Milagros García Crespo.

ECONOMIA ESPAÑOLA

Las inversiones públicas en el quinquenio 1962/66, por Alfonso Cabrera
Herrera.

Los mercados centrales, por Angel Barón Lanzón.

ECONOMIA EXTRANJERA

*Los créditos a la exportación en los países más desarrollados del mundo
occidental,* por Manuel Urios Felis.

ECONOMIA REGIONAL

*Política regional de redistribución de ingresos y estructuración especial en
el marco de los planes de desarrollo,* por Friedrich Buttler (traducción
de Santiago Martínez Haba y Gabriele Wasserziehr de Martínez).

Mezzogiorno, opción de los años 70, por Nino Novacco (Fernando Sánchez
Vicente).

ECONOMIA DE LA EMPRESA

La empresa privada y la planificación indicativa, por Juan Bilbao Bergés.

LIBROS Y REVISTAS

Reseñas.

Reseñas.

Libros recibidos.

Revistas recibidas.

Índice cronológico general

A) Volúmenes publicados.

B) Trabajos publicados.

Índice de materias.

Índice de autores.

SUSCRIPCION ANUAL

<i>España</i>	<i>Portugal, Hispanoamérica y Filipinas</i>	<i>Otros países</i>
300 ptas.	5 \$	6 \$

Dirección, Redacción y Administración: Paseo del Prado, 18, planta 6.ª

MADRID-14 (ESPAÑA)

ECONOMIA INTERNAZIONALE

Revista trimestral

Vol. XXII. Núm. 4

Novembre, 1969

S U M A R I O

BAGGOTT, N., y FLANDERS, M. J.: Economic Policy in an Open Economy: A Reader's Guide.—CLAVAUUX, F. J.: The Import Elasticity as A Yardstick for Measuring Trade-Creation.—DELLACASA, G.: Alcune note sulla seconda edizione di "Money, Interest and Prices" di don Patinkin.—KHAN, M. H.: Development Alternatives and Problems in Dual Economies.—KREININ, M. E.: The Theory of Comparative Cost.—Further Empirical Evidence.—O. D.: A proposito del calcolo dei tassi di svalutazione e di rivalutazione delle monete.—SNYDER, W. W.: Una valutazione degli effetti delle politiche italiane di bilancio nel periodo 1955-65.—Il premio Nobel per la scienza economica.

Bollettino Bibliografico ed Emerografico: Recensiones de libros - Notas bibliográficas - Notas emerográficas - Repertorios emerográficos.

La suscripción anual cuesta 7.000 liras. Los pedidos de suscripción y toda correspondencia deben dirigirse a la Direzione Istituto di Economia Internazionale, via Garibaldi, 4, Genova (Italia).

THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. LXXXIV

August 1970

No. 3

External Economies of Scale and Competitive Equilibrium, John S. Chipman.

Firm Size and Research Activity in France and the United States, William James Adams.

Multiperiod Decision Models with Alternating Choice as a Solution to the Duopoly Problem, Richard M. Cyert and M. H. de Groot.

More on the Social Rate of Discount, James A. Seagraves.

Corporate Financial Theory under Uncertainty, Vernon L. Smith.

Friedman-Savage Utility Functions Consistent with Risk Aversion, Nils H. Hakansson.

The Market for "Lemons": Qualitative Uncertainty and Market Mechanisms, George A. Akerlof.

Wage Bargains, Threshold Effects, and the Phillips Curve, Daniel S. Hamersmesh.

NOTES AND DISCUSSIONS:

The Relationship between Firm Size and Factor Price, Lowell R. Bassett and Thomas E. Borcherding.

Deposit Demand and the Pricing of Demand Deposits, Bruce C. Cohen.

Switching of Techniques and Consumption per Head, S. A. Ozga.

Switching of Techniques and Consumption per Head: An Economic Clarification, Edwin Burmeister and Eytan Sheshinski.

Recent Publications.

EDITED BY GOTTFRIED HABERLER FOR THE
DEPARTMENT OF ECONOMICS, HARVARD UNIVERSITY

Subscriptions, \$8.00 a year. Three years, \$22.00. Single copies (except those published in two parts), \$2.00, postpaid. A special subscription rate of \$4.00 is offered to students. Such special subscriptions may be for one, two, three, or four years. Those desiring to take advantage of this reduced rate should include with their remittance a statement from an official of their college or university that they are at that time "regularly enrolled students who have not yet received the Doctor's degree". Order from the Harvard University Press, 79 Garden Street, Cambridge, Mass, 02138, U. S. A.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Director: Oscar Soberón M. — *Comité Editorial:* Emilio Alanis Patiño, Edmundo Flores, Celso Furtado (Brasil), Emigdio Martínez Adame, Raúl Ortiz Mena, Raúl Prebisch (Chile), Felipe Pazos, Raúl Salinas Lozano, Osvaldo Sunkel (Chile).

Vol. XXXVII (3)

México, julio-septiembre 1970

Núm. 147

Artículos:

CELSO FURTADO y ALFREDO DE SOUSA: *Los perfiles de la demanda y la inversión.*

ALBERT O. HIRSCHMAN: *Cómo y por qué desinvertir en América Latina.*

EDMUNDO FLORES: *La Reforma Agraria del Perú.*

MARCO ANTONIO DURÁN T.: *Apuntes acerca de la política agrícola mexicana.*

J. A. TAINSH y G. W. LICK: *Una forma de cuantificar los beneficios secundarios de las obras de irrigación.*

NATHANIEL H. LEFF: *El desarrollo económico del Brasil a largo plazo.*

DONALD WINKELMAN y LUIS CHALITA: *La ley de Parkinson y planificación agrícola.*

MAX BRICE: *Problemas metodológicos en el estudio cuantitativo del cambio tecnológico en la empresa latinoamericana.*

Documentos — Notas bibliográficas

Revista de revistas — Publicaciones recibidas

El Trimestre Económico aparece los meses de enero, abril, julio y octubre de cada año; la suscripción anual cuesta: en México, \$ 75,00; en el extranjero, Dls. 7,50. Números sueltos: \$ 25,00 y Dls. 2,50. Lo edita:

Fondo de Cultura Económica

Suscripciones, anuncios, quejas, etc.: teléfono 24 22 04, Sra. María de los Angeles Vera de Reyes (de 9,00 a 14,00 horas), Avenida de la Universidad, 975, México-12, D. F.

Sucursales de España: Menéndez Pelayo, 7, Madrid, y Buenos Aires, 12, Barcelona.

Instituto de Desarrollo Económico y Social

Revista trimestral publicada por el
Instituto de Desarrollo Económico y Social

Director: JAVIER VILLANUEVA

Volumen 9

Núm. 34

Julio-septiembre 1969

Jorge Hardoy, Raúl Basaldúa y Oscar Moreno: *La tierra urbana. Políticas y mecanismos para su regulación y tenencia.*

Elva Roulet: *La red urbana en una región subdesarrollada (La región Nordeste de la Argentina).*

Jean-Marie Martin: *El papel posible de la industria nuclear en la consolidación de la industrialización en la Argentina.*

Adolfo Dorfman: *El planeamiento de los recursos hidráulicos en el desarrollo económico de la Argentina.*

Antoni R. Kuklinski: *Tendencias de la investigación del desarrollo regional integral.*

F. S. Broaman: *Costos de operación y dimensiones de las instituciones bancarias argentinas.*

Notas bibliográficas. Publicaciones recibidas.

Suscripción anual: Argentina, \$1.700 - América Latina (vía aérea), US \$8 -
Europa y Estados Unidos (vía aérea), US \$9

Redacción y Administración: Cangallo, 1615, 2.º piso - Buenos Aires (Argentina)

EL INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS

acaba de publicar:

ESTUDIOS DE TEORIA POLITICA

Por Jesús FUEYO

La brillante pluma de Jesús FUEYO recoge en este volumen, como el mismo autor dice, "una serie de estudios que cubren casi veinte años de dedicación intermitente a la investigación científico-política y a la especulación filosófica sobre la sociedad".

Algunos de estos trabajos se publican por vez primera, pero todos contienen viva actualidad, por la agudeza de sus observaciones.

Estos estudios son, sobre las materias siguientes:

Estudios Jurídico-Políticos.
Filosofía Social.
Teoría de la Política.
Análisis del poder.
Historia de las ideas.

Colección "Biblioteca de Cuestiones Actuales". Edición 1968, 484 páginas. Formato: 17 x 25 centímetros. Precio: 300 pesetas.

El Instituto de Estudios Políticos

Publica periódicamente:

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS (bimestral)
REVISTA DE POLITICA INTERNACIONAL (bimestral)
REVISTA DE ADMINISTRACION PUBLICA (cuatrimestral)
REVISTA DE POLITICA SOCIAL (trimestral)
REVISTA DE ECONOMIA POLITICA (cuatrimestral)

La amplitud de la difusión actual de estas cinco Revistas las convierte en vehículo inestimable de la más eficaz propaganda.

Las tarifas de publicidad actualmente vigentes son las siguientes:

Interior, cubierta posterior	4.000 pesetas
Una plana corriente	3.000 "
1/2 plana corriente	2.000 "
1/3 plana corriente	1.000 "
1/4 plana corriente	700 "

Para información, dirigirse al INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS

Departamento de REVISTAS

Plaza de la Marina Española, 8 - Teléfono 247 85 00
MADRID-13



100 pesetas