

RESEÑA DE LIBROS

F. A. HAYEK: *The Constitution of Liberty*. Routledge and Kegan Paul, Londres, 1960. X y 570.

"El valor tiene realmente ansia de actualización. No es real, pero está relacionado con la realidad y está al acecho de ejecución y cumplimiento." Estas palabras, recientemente escritas por KARL SCHMITT (1), se han visto confirmadas una vez más por los hechos, que en este caso pueden calificarse de venturosos. Porque ha de considerarse como un feliz acontecimiento científico la publicación de la última obra del profesor Hayek, objeto del presente comentario. Y no dudo en pronunciar-me así, ya que estoy completamente de acuerdo con el ilustre economista austriaco en que las respuestas a las cuestiones más acuciantes de nuestra época han de partir del reconocimiento de principios que yacen fuera de la técnica económica o de cualquier otra disciplina única. Y también en que el diseño de un programa completo de política ha de surgir de "la aplicación de una filosofía común a los problemas de la actualidad". Por eso tiene una importancia trascendental para la política económica el profundizar sobre los principios en los que ha de basarse la acción social. Materia, por otra parte, extremadamente delicada y muy nece-

sitada, en consecuencia, de que se ocupen de ella mentes privilegiadas como la de F. Hayek. Este nos señala, con toda claridad, en la Introducción, el propósito que le guía: "Aunque comencé con una preocupación inicial por los problemas de la política económica, me he orientado lentamente hacia la tarea ambiciosa y quizá presuntuosa de abordarlos mediante una reformulación completa de los principios de una filosofía de la libertad." Y más adelante añade: "Debemos demostrar que la libertad no es simplemente un valor especial, sino que constituye el origen y condición de la mayor parte de los valores morales."

Planteadas así la cuestión, puede anidar en la mente del lector una sospecha admirablemente expresada por Nicolai Hartmann: "Cada valor, si se ha apoderado de una persona, tiende a erigirse en tirano único de todo el resto humano; también a costa de otros valores, incluso de aquellos que no son diametralmente opuestos... Esta tiranía de los valores aparece ya claramente... en el estar capturado individualmente una persona por un solo valor (2). ¿Es éste el caso de Hayek? Si por una parte es de todos conocida su adhesión al valor

(1) KARL SCHMITT: "La tiranía de los valores", *Revista de Estudios Políticos*, núm. 115, páginas 65 y siguientes.

(2) Citado por KARL SCHMITT, *art. cit.*

libertad, a cuyo enaltecimiento ha dedicado lo mejor de su actividad intelectual, cuya última brillante muestra es el tratado que se comenta, también es cierto que sus argumentos en favor de la libertad se centran en su eficacia como servidora de otros valores y en especial del progreso de la sociedad. En este aspecto puede afirmarse que en la doctrina de Hayek la libertad no trata de fortalecerse por la indudable satisfacción que produce al individuo (al menos a aquellos que no tienen alma de esclavos), sino por sus favorables efectos para los restantes miembros de la sociedad. "Lo que es importante no es qué libertad me gustaría ejercitar personalmente, sino qué libertad puede necesitar alguna persona para realizar cosas *beneficiosas para la sociedad*". (Página 32.) Claro está que se trata de un valor suficientemente atractivo para justificar su defensa "per se" y cabe suponer que ese es el primer impulso que posteriormente trata de racionalizarse. Pero ello no impide que exista una diferencia de matiz en apreciar el valor libertad por sí mismo y no renunciar a él sino a costa de otros valores sumamente importantes o considerar como lo hace Hayek, que esos valores son irrealizables fuera del marco de la libertad. Empresa esta última mucho más ambiciosa, aunque, si se consigue, mucho más definitiva también. Que este es el propósito del autor de "La Constitución de la libertad" se aprecia claramente en el título de la primera parte de la obra: "El valor de la libertad" (en término de otros valores) y en la cita de H. B. Phillips con que se inicia esta parte: "A través de la historia, oradores y poetas han exaltado la libertad, pero nadie ha dicho por qué es tan importante... En una sociedad progresiva cualquier restricción a la libertad reduce el número

de cosas que se intentan y, por tanto, reduce el ritmo del progreso. "En tal sociedad se garantiza la libertad de acción al individuo no porque le otorgue mayor satisfacción, sino porque si se le permite actuar a su manera servirá al resto de nosotros mejor..." Hay que reconocer que esta defensa de la libertad tiene una eficacia muy superior a la retórica de los oradores o a la inspiración de los poetas, pero también tiene sus riesgos; porque al otorgar a la libertad su mayor aprecio en función de otros valores se le reconoce su superioridad, únicamente en tanto sea productora de dichos valores; y en la medida en que ello no se demuestre convincentemente, la libertad se encontrará sin respaldo serio, pues inicialmente se ha aceptado la dialéctica de los que colocan el progreso (por ejemplo) en la cima de los valores. Sin embargo, tampoco ha de exagerarse el riesgo, porque en el peor de los casos siempre quedará como última barricada el defender la libertad, precisamente por la satisfacción que produce. Por otra parte a Hayek no le quedaba, dada la estructura de la moderna civilización, otra alternativa. En una sociedad en la que los profesionales independientes forman en el mejor de los casos un núcleo reducido, el acceso a los placeres de la libertad está vedado en proporciones apreciables a una gran mayoría de la población. Por consiguiente, la única forma de atraer a esta masa es convencerles de que su bienestar y su progreso dependen de la libertad que puedan ejercer ciertas minorías. La difícilísima tarea persuasiva que ello supone, he aquí el gran drama de los amantes de la libertad en pleno siglo XX. Con la profunda simpatía que esta aventura intelectual nos inspira, sigámosla —aunque a veces con el alma en un hilo— a través de las

páginas de la obra objeto de este comentario. "La Constitución de la Libertad" consta de una introducción y tres partes. La primera se titula, como acabo de decir, "El valor de la libertad". En ella, después de precisar el concepto de libertad, trata de demostrar la primacía de este valor para el bienestar humano. La parte segunda la titula "La libertad y la ley". Puesto que las cortapisas a la libertad proceden fundamentalmente de las regulaciones del Estado, esta parte del libro se dedica a examinar qué forma han de adoptar esas regulaciones para que la coerción sobre los individuos sea mínima. La parte tercera, "La libertad en el Estado del bienestar", la dedica a examinar la aplicación de los principios generales, expuestos anteriormente, a distintas políticas económicas, generalizadas en los Estados modernos, tales como el empleo, la seguridad social, la política fiscal y monetaria, etcétera. Contemplada en su conjunto la obra, representa una aproximación excelente a una teoría general de la política económica. Efectivamente, parte de examinar con la mayor precisión el concepto y las potencialidades de un valor sobre el que pretende asentar la conducta del Estado. Analiza cómo ha de adaptarse dicha conducta a la consecución del valor ya definido y, por último, considera las posibilidades de acción en los distintos sectores de la actividad económica, pública o privada bajo un principio único firmemente establecido. Puede afirmarse categóricamente que éste y no otro es el método de investigación de la política económica. Ahora bien, los resultados variarán en función, tanto del valor o conjunto de valores de los que se parte como de la interpretación de la realidad económica. Sobre esto último —y a pesar de las grandes discrepancias

aparentes— existe un asenso suficientemente amplio gracias a los notables avances de la teoría y el análisis económicos. No así, en cambio, respecto a los principios sobre los que se parte. Y lo que es más importante: En el mundo occidental se ofrecen un repertorio de valores bastante coincidentes como fundamentación de las distintas políticas económicas; pero el contenido y los límites de dichos valores sufren de una imprecisión extraordinaria; la posibilidad, por tanto, de efectuar construcciones con un cierto nivel de objetividad, si no con altura científica, son sumamente escasas. De aquí, y esta es la primera conclusión que se extrae de la lectura de la obra de Hayek, la extraordinaria importancia que posee para la teoría de la política económica el empleo del *método* seguido por el citado profesor, aunque no se compartan los resultados ni siquiera las premisas —premisas de valor— de su análisis. Veamos con qué eficacia lo utiliza a fin de lograr su propósito de "descubrir un ideal, mostrar cómo puede lograrse y explicar lo que su realización significaría en la práctica" (pág. 7). Para ello examinaré un conjunto de puntos que considero fundamentales en la exposición del autor.

1. *El concepto de libertad*. El riguroso planteamiento del tema exige definir con precisión los cimientos. En el caso concreto que nos ocupa esta exigencia se hace insoslayable, porque la idea de la libertad, muy amada por casi todos los seres humanos vinculados a distintas ideologías, doctrinas o creencias, a fuerza de encontrarle nuevos motivos de exaltación, ha ido ampliándose a lo largo de la historia hasta poder hablar de su deformación, o al menos de la pérdida de su valor operativo como guía de la acción, especial-

mente en el campo económico. En este sentido, Hayek se manifiesta contrario a identificar el concepto de libertad con los de libertad política o libertad interior. Antes de enjuiciar esta postura conviene tener en cuenta: Primero; el autor reconoce el "derecho" a que cada uno otorgue a la libertad el alcance que desee. Segundo; sin embargo, para los fines que él se propone, estos significados del término no conducen a nada práctico. No se olvide que todo proceso normativo de forma similar, aunque no idéntica a las afirmaciones positivas, puede ser objeto de verificación. Si en las últimas ésta se produce por su concordancia con los hechos, en los procesos normativos la verificación se realiza, examinando la concordancia de los resultados con los fines propuestos. Para ello es preciso que el valor, que sirve como punto de partida, esté claramente especificado; no hace falta insistir en que la libertad, como otros grandes ideales humanos, ha alcanzado un grado tal de imprecisión que resulta totalmente inmanejable para justificarlo con algún rigor como principio básico de la acción económica. En este caso, el calificativo económico es importante subrayarlo. En el plano puramente espiritual o teológico el concepto de libertad interior —"la verdad nos hace libres"— puede que sea el más operativo para el logro de ciertos fines, como la salvación, etcétera. Para la política económica ciertamente que no. En su tarea de depurar el término, Hayek efectúa otra distinción de especial importancia: libertad y libertad política; "la relación buscada frecuentemente entre el orden político y la libertad individual es una de las fuentes de la confusión corriente sobre su significado" (pág. 14). Afirmación que nos libera de uno de los

errores que limitan más fuertemente la eficacia operativa de la libertad: su identificación con ciertas técnicas políticas, es decir, con los mecanismos democráticos de control popular de los Gobiernos. El proceder la afirmación de un hombre tampoco sospechoso de inclinaciones totalitarias, como el ilustre emigrante austríaco le otorga una fuerza tal que me exime de todo comentario.

Sin embargo, ninguna conclusión le parece al autor más peligrosa que definir la libertad como "capacidad para hacer lo que quiera" (Bárbara Wootton), o lo que es lo mismo, su identificación con el poder de satisfacer nuestros deseos o la amplitud de las alternativas posibles. Efectivamente, esta acepción acaba con el significado genuino del término, ya que así cubre otros valores de gran importancia y se convierte en una especie de amplísima función del bienestar social. Nada más significativo al respecto que el término anglosajón "freedom from". "Libertad de" toda clase de obstáculos e infortunios.

¿Cuál es entonces el significado que se otorga a la expresión en el capítulo I de la obra, titulado "Libertad y libertades"? El tradicional de "independencia de la voluntad arbitraria de otro" (pág. 12), o bien "aquella condición de los hombres en la que la coerción de algunos por otros se reduce al mínimo en la sociedad" (pág. 11). O sea que en la mayor medida posible los individuos sean dueños de sus destinos, según sus propios planes e intenciones, fijados por ellos mismos. Como se observará, la clave de la definición se halla en la palabra "coerción". Su significado y razón de ser, su alcance y evitabilidad han de precisarse suficientemente; pero el hecho de que la prin-

cial coerción se realice por el Estado conduce a tratar la cuestión en la segunda parte de la obra, que luego se examinará, para seguir el mismo orden que el autor.

2. *La libertad frente a los demás valores.* La gran ventaja que ofrece el valor libertad como fundamento de la acción es que la "tiranía" que pueda ejercer sobre las mentes o las conductas viene suavizada por su carácter negativo y abierto. Negativo —como la paz y la seguridad— en cuanto que se refiere a la ausencia de un obstáculo particular, la coerción por otros hombres: abierto por oposición a exclusivista, ya que, señala Hayek, "sobre todo debemos reconocer que podemos ser libres y, sin embargo, desgraciados. La libertad no significa todas las cosas buenas o la ausencia de males" (página 18). Y no sólo existen otros valores sumamente estimables, sino que es preciso respetarlos: "creer en la libertad significa que no nos consideramos los jueces últimos de los valores de otras personas" (pág. 78). Pero el problema surge cuando se presentan conflictos entre la libertad y los restantes valores. En la obra que se comenta se consideran especialmente dos de entre ellos: el progreso y la justicia. La primera cuestión que cabe plantearse es si realmente existe tal conflicto. Hayek lo niega en el primer caso; es más, considera que la clave del progreso se halla en la libertad, precisamente porque el progreso "por su propia naturaleza no puede planificarse" (página 41). Ello no impide que se sienta entusiasmado en grado superlativo por el progreso; el conflicto lo plantea entre éste y la igualdad: "El rápido progreso económico que hemos de esperar parece, en gran medida, que es el resultado de esta desigualdad y que es imposible

sin ella". ¿A qué desigualdad se refiere? A aquella que permite la experimentación de nuevos bienes y productos que precisan un largo proceso de selección, adaptación y mejora, antes de que puedan ser utilizados por las masas. La creencia contraria, subraya el autor, se debe a la identificación del progreso, con la acumulación de bienes y equipo; y aunque el aumento de la renta depende en gran parte de la acumulación de capital, "en mayor medida depende de nuestro aprendizaje de emplear los recursos más efectivamente y para nuevos propósitos". A la experimentación de nuevas formas de vivir se le concede una gran importancia, si bien, reconociendo que, afirmar los servicios que por ellos prestan los ricos pueda parecer más bien un acto de cinismo. A pesar de esta apariencia insiste en que una sociedad totalmente planificada debe contar con una clase que cumpla esa función. Claro está que, como a renglón seguido señala, en este tipo de organización las desigualdades serían el resultado de un plan preconcebido y la selección de los individuos o los grupos se efectuaría por las autoridades en lugar de a través del proceso impersonal del mercado, "y los accidentes de nacimiento y oportunidad". Supuesta la necesidad de algunas desigualdades, la cuestión radica precisamente en si se pueden hacer compatibles con la justicia, pero de este punto se ocupa a fondo el autor más adelante.

El nudo de la argumentación contraria a la planificación del progreso fué ya magistralmente expuesto por el autor hace muchos años, en su clásico ensayo "El conocimiento y la sociedad". Ahora lo reitera, afirmando que "el conocimiento consciente que guía la acción de los individuos constituye sólo

una parte de las condiciones que le capacitan para alcanzar sus fines". Por consiguiente, el gran problema que debe resolverse es cómo ha de aprovechar la sociedad la multitud de conocimientos e información dispersos, parciales y poseídos separadamente por los miembros de la colectividad. Tal aprovechamiento sólo será óptimo en un régimen de libertad en el que los individuos al elaborar sus propios planes se verán estimulados a multiplicar sus iniciativas, "Nuestra fe en la libertad no descansa en resultados previsibles en circunstancias particulares, sino en la creencia de que en conjunto libera más fuerzas para bien que para mal" (pág. 31). ¿La realidad confirma esta creencia? No hay datos que permitan llegar a conclusiones definitivas, pero es sobradamente conocida la antítesis planteada entre libertad y progreso, incluso en países tan desarrollados como los Estados Unidos. Para formarse un juicio crítico conviene tener presentes tres puntos que arrojan mucha luz al respecto:

1.º La argumentación de Hayek adquiere un valor mayor a medida que se toma un plazo más largo de tiempo. Es significativo que en una nota (nota del capítulo 3) opina que sería deseable limitar la palabra "progreso" al avance deliberado hacia un fin elegido previamente, refiriéndose en los demás casos a "evolución de la civilización", expresión que alude a algo en extremo genérico y universal. Dentro de este amplio horizonte adquiere también mayor validez la defensa de los avances científicos espontáneos a que se refiere en la nota 3 del mismo capítulo, S. Bailey: "No puede haber mayor impedimento al progreso de la ciencia que una perpetua y ansiosa referencia a su palpable utilidad". Sin embargo, se ha demostrado reciente-

mente que la planificación hacia un objetivo concreto puede ofrecer resultados espectaculares, si bien de ello no se puede desprender que el progreso general de la ciencia se haya visto favorecido.

2.º Precisamente en casos concretos la experiencia ha puesto de relieve que bajo una estricta planificación los ritmos de progreso son muy superiores que en una economía libre. Aun en este caso, es de aplicación la doctrina de Hayek, ya que ese crecimiento rápido se ha producido en países que en líneas generales seguían, por lo que se refiere al consumo, los patrones de las naciones libres más adelantadas. Esta observación, muy generalizada, ha motivado vivas réplicas en el campo socialista, donde se ha argumentado que, por ejemplo, ya ha alcanzado la U. R. S. S. la producción norteamericana de preguerra y sin embargo sigue creciendo a un ritmo muy superior a este país. La cuestión es que todavía en los países adelantados de Occidente siguen experimentando —ricos y pobres— una variedad infinita de nuevos productos, lo que facilita extraordinariamente la labor planificadora de las áreas socialistas. Estas probablemente no serán nunca capaces de sobrepasar el número y la calidad de los nuevos bienes que se produzcan por las naciones libres, a pesar de los grandes esfuerzos descentralizadores que están llevando a cabo. En cambio, puede suceder que si acentúan la orientación pacifista de su producción—cosa harto dudosa—logren extender a sectores más amplios de la población bienes tradicionales como la vivienda, etcétera., así como otros de carácter público hacia los que el sistema capitalista tiene menos facilidad para desviar los recursos, como ha recordado el economista americano Galbraith, entre

otros, en su obra "La Sociedad opulenta"; lo que no deja de ser una rémora para el progreso que habría que colocarla en el platillo de los efectos negativos de la libertad.

Por otra parte, el mecanismo, según el cual los países adelantados libres marcan la pauta del progreso, mediante una experimentación masiva de nuevas formas de vida, con lo que los países atrasados sometidos a un régimen de planificación crecen a un ritmo mucho más rápido que si respetan la libertad, no deja de poseer un atractivo lógico extraordinario para la adopción del socialismo por los países subdesarrollados, aunque los políticos que lo implantan, en mayor o menor grado, reconozcan la superioridad a largo plazo y en términos universales del sistema de economía libre. Por ello es perfectamente coherente—frente a las apariencias en contrario—que países subdesarrollados con métodos socialistas se alineen internacionalmente con las potencias libres, siempre que los dirigentes de las grandes naciones libres se percaten del mecanismo, y los de los países atrasados comprendan la superioridad a un nivel, por así decirlo, histórico y universal de los sistemas de economía libre.

3.º Tiene extraordinario interés la distinción establecida por Hayek entre "información" (proporcionada por la ley) y coerción (procedente principalmente de la discrecionalidad estatal), subrayándose la conveniencia de la primera. Paralelamente no se puede negar que frente al caudal informativo detentado por los particulares existe el que solamente puede poseer el Estado, a la que el autor concede asimismo una enorme importancia. La transmisión y comunicación del conocimiento ha de efectuarse también, por consiguiente, del Estado a los particulares, lo cual

debidamente organizado da lugar a una especie de planificación que se ha denominado "indicativa". Aunque sobre ella no se pronuncia Hayek, no cabe duda que correctamente interpretada, se halla totalmente en línea con sus principios.

El problema de la incompatibilidad de los valores se presenta con la máxima agudeza cuando se enfrentan la libertad y la justicia. Las invocaciones que hacen en el terreno social a esta última parecen referirse a la vieja idea de justicia distributiva. Hayek precisa más el concepto, definiendo la justicia, a los efectos a que él se refiere, esto es, en función primordialmente de su aplicación a la política económica, como "proporcionalidad de la retribución con el mérito moral". La posición del autor aquí es clara: 1.º Una distribución más justa ha de contemplarse como deseable (pág. 87); 2.º Hasta tal punto es deseable, que no hay razón para que estas preferencias no guíen la política en algunos aspectos. 3.º Ello no justifica, sin embargo, el empleo de la coerción o del privilegio.

En este tercer punto es en el que difiere Hayek de la opinión ampliamente extendida en la actualidad. Las razones que invoca en su favor son las siguientes:

1.º Ningún hombre o grupo posee la capacidad para determinar con alguna exactitud las potencialidades de los otros seres humanos. 2.º La adquisición por cualquier miembro de la comunidad de aptitudes adicionales para realizar algo valioso, ha de considerarse siempre como una ganancia para la comunidad. 3.º A estos efectos, no existen diferencias radicales entre las aptitudes con las que el individuo ha sido dotado por la naturaleza o aquellas otras debidas a la influencia del medio. "Es difícil ver por qué la misma cualidad útil,

elogiada cuando procede de las dotes naturales de una persona, resulta menos valiosa cuando es consecuencia de circunstancias tales como unos padres inteligentes o una buena casa." 4.º No es practicable, ni siquiera deseable que las retribuciones materiales correspondan a lo que los hombres reconocen como mérito, y es, por tanto, una característica esencial de una sociedad libre que la situación de un individuo no dependa necesariamente de la opinión que tengan sus semejantes acerca de sus méritos.

En el medio ambiente en que hoy nos movemos, en el que las orientaciones sociales de la moral y la política privan en el pensamiento, si no en la práctica, las afirmaciones de Hayek no dejan de ser sorprendentes. Tanto es así que él mismo señala que pueden parecer extraños hasta el extremo que ruega al lector que suspenda todo juicio antes de que haya explicado la distinción entre valor y mérito. Ruego, muy necesario, porque las implicaciones de la argumentación de Hayek son tan formidables que llevadas un paso más adelante le permiten afirmar que "la cuestión de si la distribución resultante de la renta es justa, carece absolutamente de significado" (pág. 99). Y califica de interesante, citándola (en la nota 16 del cap. 6) la afirmación de R. G. Collingwood, que tiene que producir en muchos círculos un verdadero escándalo: "Un precio justo, un salario justo, un tipo de interés justo, es una contradicción en los términos. La cuestión de lo que una persona ha de obtener como remuneración por sus productos y trabajo, carece totalmente de significado. Las únicas cuestiones válidas son que puede obtener por sus bienes o trabajo, y si debería venderlos."

Tan atrevida postura exige una fun-

damentación seria que, desde luego, Hayek la ofrece. Examinemos la validez de la misma. De los puntos más arriba citados que resumen su posición, el 1.º y el 4.º constituyen las columnas principales sobre las que descansa su razonamiento. El 2.º es de aceptación general y el 3.º referente a los problemas de las transmisiones hereditarias, aparte de justificarlo en términos puramente valorativos (3), queda más bien al margen del problema central: el papel de la justicia en la organización económica de la sociedad. Como ya se ha aludido, en la raíz de la cuestión se encuentra la conveniencia o no, de disociar el valor y el mérito entendido éste como "los atributos de la conducta que la hacen merecedora de alabanza, esto es, el carácter moral de la acción y no el valor del resultado". Dicha conveniencia se justifica, a su vez, por una afirmación de valor y por una apreciación de los hechos, ambas íntimamente relacionadas entre sí. La primera es que sería deseable que la gente disfrute de las ventajas, en proporción a los beneficios que sus semejantes obtienen de sus actividades, en vez que la distribución de dichas ventajas estén basadas en las opiniones de otros hombres sobre sus méritos. Aunque ya he dicho que se trata de un juicio de valor, la fuerza del mismo es extraordinaria, porque es muchísimo

(3) "Una vez que estamos de acuerdo en que es deseable respaldar los instintos naturales de los padres para equipar la nueva generación tan bien como se pueda, no parece existir fundamento para limitar estos beneficios no materiales. La función familiar de transmitir las tradiciones está íntimamente relacionada con la posibilidad de transmitir los bienes materiales. Y es difícil comprender cómo se servirá al verdadero interés de la sociedad limitando la ganancia en las condiciones materiales a una generación" (pág. 91).

más social que a la gente se le remunere por su capacidad de servicio hacia sus congéneres que por su habilidad en mostrar su méritos a los demás. De donde se obtiene la sorprendente consecuencia que la aplicación de la justicia (tal y como se ha definido anteriormente) como principio de remuneración social del esfuerzo, conducirá a una conducta antisocial generalizada por parte de los individuos de la colectividad. Puntualicemos: Independientemente de toda comparación de los sistemas colectivista y de libre empresa, con todas sus virtudes y defectos en la teoría y en la práctica, no cabe duda que un sistema será tanto más social en la medida en que las remuneraciones de sus miembros reflejen más fielmente los beneficios que han producido a los demás y no los méritos propios. Naturalmente que esta disociación se agrava por el segundo razonamiento de hecho de Hayek: Para poder apreciar el mérito de los demás, debemos poseer todo el conocimiento que se hallaba a disposición de la persona que se juzga "incluyendo un conocimiento de su habilidad y confianza, su estado mental y sus sentimientos, su capacidad de atención, su energía y perseverancia, etc. La posibilidad de un verdadero juicio del mérito depende así de la presencia de, precisamente, aquellas condiciones cuya ausencia es el principal argumento a favor de la libertad" (4). Descripción ésta de la realidad escasamente objetable. Estos resultados son explicable si se recuerdan las dificultades de la administración de la justicia "conmutativa" civil y penal, que ha exigido una tipifica-

ción de figuras jurídicas y delitos, cuya extensión a las relaciones macroeconómicas no puede por menos de ofrecer dificultades prácticamente insuperables.

¿Qué alcance puede tener esta destructora algarada realizada por principios de acción social en apariencia tan firmemente establecidos? No tanto como parece desprenderse de las conclusiones anteriores. En efecto, si el valor operativo de la justicia para la política económica ha recibido un duro golpe, existe otro valor que invocar de no escasa fuerza: la solidaridad entre los seres humanos. Cuando este valor escasea entre los más favorecidos por la fortuna, la reacción de los desheredados no se hace esperar. Sus demandas no han de basarse, como razonablemente rechaza Hayek, en que "debería ser el fin de la política remover las fuentes de descontento", sino en algo más profundo: la obligación de los hombres de no desentenderse de las necesidades de sus semejantes. Este deber moral, poderosamente enraizado en la naturaleza humana, es el que respalda la cólera —en este sentido sí que puede calificarse de justa— de los que son abandonados a su suerte en medio de las mayores privaciones y sufrimientos.

Ahora bien; conviene aislar cuidadosamente el valor solidaridad —caridad se la denomina dentro del cristianismo— de otros dos: la envidia, peligrosa porque yace agazapada entre otros valores positivos, pero no tanto por su carácter inconfesable, y la exigencia de la remuneración, conforme al mérito, como sistema generalizado de retribución —justicia distributiva—, que debe atenuarse por el conocimiento del mecanismo económico-social que Hayek pone tan brillantemente de relieve. "No existe quizá una pena tan aguda como

(4) Más brevemente. "Si nadie tiene conocimiento suficiente para guiar toda la acción humana, no hay ser humano que sea competente para premiar todos los esfuerzos de acuerdo con el mérito" (pág. 97).

la que surge de sentir cuán útil uno podría haber sido a sus semejantes y cómo se han desperdiciado las propias dotes" (pág. 80). Frase que muestra expresivamente la raíz social de la argumentación del profesor austriaco, quien concluye que "el principal objetivo de la libertad es proveer tanto la oportunidad como el estímulo para asegurar el máximo empleo del conocimiento que un hombre puede adquirir". Conclusión lógica, pero no suficiente, ya que para la resolución del problema tiene un gran papel que realizar el Estado en el análisis de las previsiones de las necesidades futuras de personal profesional y técnico por clases de ocupaciones, siendo absolutamente insuficientes las facilidades indiscriminadas para aumentar la oferta de lo que se han denominado capital humano.

3. *El Estado y la libertad.* En toda sociedad organizada, de acuerdo con los principios de la iniciativa privada, el número de personas retribuidas por los servicios que prestan a los demás —por el mercado— y el de aquellas otras a las que se remunera de acuerdo con patrones, en los que influye más una cierta apreciación de sus méritos, coinciden en líneas generales con los profesionales independientes y con los que tienen el "status" de empleados de mayor o menor categoría. Entre los primeros destacan, por su importancia, los empresarios, aunque también cuentan las llamadas profesiones libres. Entre los segundos constituyen mayoría los asalariados. Claro que aún la remuneración de estos últimos viene sujeta por las leyes del mercado, siempre y cuando los empresarios sean libres, con lo que los méritos —o mejor, en apreciación— cuentan únicamente en algunos puestos de las organizaciones privadas y desde luego entre los servidores del Estado. No deja de ser sin-

tomático que para evitar arbitrariedades haya habido que recurrir en este último caso a los "Estatutos de funcionarios", en los que se regulan sus derechos y obligaciones con un marcado carácter jerárquico. Por otra parte, hemos visto cómo, según la doctrina de la libre empresa, los empresarios, personajes principales de la iniciativa privada, constituyen el verdadero motor del progreso y del bienestar colectivo.

Pero, como observa acertadamente Hayek, existe un peligro, un formidable peligro para que el sistema montado, conforme a su ideal, resulte practicable. De su preocupación, para superarlo, surge como una derivación completamente lógica la forma de actuación del Estado que se acomoda al mencionado ideal. Efectivamente, cuando una mayoría de "empleados" determina la legislación y la política, ésta tiende a favorecerles, empeorando la situación de los "independientes". Por eso dice Hayek que cuando esa clase de "empleados" predomina, el concepto de justicia social se ajusta perfectamente a sus necesidades. "Y todo lo referente a la posesión y empleo del capital se trata como si fuera el interés especial de un pequeño grupo de privilegiados, contra los que, en justicia, pueda establecerse un trato discriminatorio".

La novedad de la aportación de la obra que justifica su título: "La Constitución de la libertad", arranca del profundo desencanto sufrido por los amantes de la democracia, que han visto que en su propio mecanismo de funcionamiento se hallaba el germen de la opresión de las minorías. Y para un economista liberal ninguna minoría más valiosa que la de empresarios y capitalistas. Pocas amenazas mayores para su existencia que el imperio de las mayorías. Por eso en el capítulo sépti-

mo distingue entre la democracia, que le define como una doctrina sobre la forma de determinar cuál será la ley y el liberalismo, que es una doctrina acerca de lo que la ley debería ser. Este último, aunque acepta las decisiones de la mayoría, no cree que son buenas necesariamente. Es más, "la teoría de la democracia se resiente del hecho de que se constituye habitualmente para una comunidad homogénea ideal, y entonces se aplica a las unidades imperfectas y frecuentemente arbitrarias, que son los Estados existentes". Ataque a las instituciones democráticas, que lo suscribirían muchas mentes "autoritarias", aunque Hayek ciertamente no se encuentre entre ellas (5). ¿Qué solución constructiva cabe ofrecer? El punto de partida radica en el principio liberal de que frente al dogmatismo democrático, que considera como deseable que se decidan por votación el mayor número de asuntos posible, debe afirmarse la necesidad de limitar el tipo de cuestiones, que deberían decidirse por ese procedimiento. Textualmente: "El punto esencial se mantiene: es la aceptación de tales principios comunes lo que hace a un conjunto de gente una comunidad." Dichos principios comunes, amenazados por las generaciones, son los que han de prevalecer sobre las mayorías temporales. Y la forma de que en la realidad política prevalezca es mediante su plasmación en normas constitucionales.

La segunda parte de la obra, titulada "La libertad y la ley", la dedica a aplicar los principios desarrollados en la primera a la organización político-administrativa. Arranca para ello del

concepto de coerción, definido elegantemente como "el control de los datos esenciales de la acción de un individuo por otro", lo cual puede prevenirse solamente asegurando a los individuos el disfrute exclusivo de una esfera privada. Claro que el problema se traslada a determinar cuáles son esos "datos esenciales" o la amplitud de la esfera de acción privada. Después de rechazar la ya clásica distinción de Stuart Mill al respecto, Hayek señala que para determinar los límites de dicha esfera privada habrá que aclarar si las acciones que obstaculizan interfieren con las "expectativas razonables" de la persona en cuestión. Concepto asimismo ambiguo, pero que nos conduce a la solución político-administrativa que se ofrece en el capítulo décimo de la obra, en el que se distinguen leyes, mandatos (commands) y órdenes. Nadie mejor que el propio autor nos va a mostrar las diferencias entre los dos términos clave: leyes y mandatos. "El tipo ideal de mandato determina inequívocamente la acción que ha de realizarse y no deja a quienes se dirige ninguna oportunidad de emplear su propio conocimiento, seguir sus predilecciones. La acción realizada, de acuerdo con tales mandatos, sirve exclusivamente los propósitos de aquel que los ha emitido. Por el contrario, el tipo ideal de ley otorga simplemente *información adicional*, que ha de ser tenida en cuenta en las decisiones del actor. Es decir, el mecanismo de funcionamiento queda claramente diseñado. Las sucesivas generaciones en un proceso continuado van sedimentando una serie de principios comunes que se reflejan en el supremo texto legal: la Constitución, a la que han de someterse respetuosamente las mayorías temporales; éstas a su vez promulgan disposiciones con un carácter general y abstracto de-

(5) El sufragio universal no escapa tampoco a su crítica: "Si en el mundo occidental el sufragio universal parece el mejor mecanismo, ello no prueba que se requiera en virtud de algún principio fundamental."

nominadas leyes, que han de cumplir las siguientes condiciones: 1.ª Que todo lo que en ellas se prohíba sea para todos, sin excepción. 2.ª Que la autoridad no tenga poderes especiales, salvo los de hacer cumplir la ley. 3.ª Que el legislador no pueda prever los efectos de la ley sobre personas particulares ni con qué propósitos ha de ser por ellas utilizadas. Así concluye Hayek: pocos "deseos razonables" han de prohibirse. Y de esta forma se cumple su ideal, ya que "la colaboración de los individuos, bajo normas comunes, descansará en una especie de división del conocimiento, en la que el individuo debe tener en cuenta las circunstancias particulares; pero la ley asegura que la acción individual se adaptará a ciertas características generales o permanentes de la sociedad" (pág. 157).

¿En qué medida es acertado y realista el esquema del profesor Hayek? El mismo reconoce la dificultad de la aplicación de su propuesta cuando dice que "si la política es el arte de lo posible, la filosofía política es el arte de hacer políticamente posible lo que parece imposible". Lo primero que ha de señalarse es que la solución política que ofrece es desde luego perfectamente coherente con los principios valorativos que presenta en la primera parte; sin embargo, ni es la única posible en línea con los mencionados principios ni aun suponiendo que sea aconsejable puede aplicarse con carácter de generalidad, ya que el proceso de establecer unos principios comunes para toda la sociedad exige modalidades variadísimas, según las circunstancias históricas y la idiosincrasia de cada país. Es harto conocido el proceso de hacer y deshacer constituciones que han presenciado algunos pueblos, pero éste es un punto sobre el que los especialistas en ciencia política deben opinar. Por mi parte

me ocuparé de las implicaciones que el esquema descrito ofrece para la actuación del Estado en la vida económica.

4. *El imperio de la ley y la política económica.* La revisión que efectúa Hayek de los postulados del "laissez-faire" constituye la derivación más importante del análisis realizado en la primera y segunda parte de la "Constitución de la libertad". "Es el carácter, más bien que el volumen de la actividad estatal lo que es importante", declara. Y ese carácter viene determinado por el imperio de la ley ("the rule of law"), que señala el criterio para distinguir aquellas medidas que son compatibles con un sistema libre de las que no lo son.

¿Es realmente eficaz el criterio del "imperio de la ley" para ese propósito? En mi opinión "el imperio de la ley" no es más que una ingeniosa contrastación político-administrativa de algunos principios fundamentales, especialmente útiles para regular la intervención del Estado en la vida económica. Esos principios son fundamentalmente dos: Reducción de la coerción al mínimo, no empleándola nunca de forma casuística, y utilización conjunta de todos los conocimientos a disposición de la sociedad para acelerar su progreso. Estos conocimientos, según Hayek, se encuentran ampliamente difundidos entre todos los individuos; de aquí el "valor de la libertad" para no desaprovecharlos. Pero también posee el Estado en algunos aspectos superioridad en este terreno, que también debe ser utilizado mediante las instituciones adecuadas que transmitan este tipo de información a los miembros de la sociedad. Una parte importante del conocimiento estatal se halla depositada por la acumulación de la sabiduría y experiencia de las generaciones en la legislación, que por tanto, lejos de constituir un elemento

coercitivo, es más bien una fuente de información, que completa los conocimientos de los individuos aislados. Ahora bien; tengan o no la consideración de leyes generales, existen otras tareas que competen al Estado y que se hallan de acuerdo con los principios antes señalados. Dichas tareas son aquellas que permiten adquirir un conocimiento suficiente de hechos de significación general. Entre éstos cita Hayek, además del sistema monetario, la información procedente de encuestas, estadísticas, etc., y la organización de la educación. Pero es más: no existe violación de los principios cuando el Estado participa en toda clase de actividades en los mismos términos que los ciudadanos; de esta forma quedan justificadas las empresas del Estado cuando no disfrutan de privilegios en relación con sus competidoras privadas. En cambio violan los repetidos principios por implicar necesariamente una arbitraria discriminación entre las personas, las limitaciones al ejercicio libre de una profesión o industria, las intervenciones en los precios y la fijación de cuotas de producción o venta.

La conclusión más importante de este enfoque es que "el campo y variedad de la actividad estatal, que es, por lo menos en principio, compatible con un sistema libre es considerable. El continuo crecimiento de la riqueza y de los conocimientos tecnológicos ... sugieren constantemente nuevas formas mediante las cuales puede el Gobierno rendir servicios a sus ciudadanos..." (pág. 231).

En la última parte de su obra "La libertad en el Estado del Bienestar", Hayek aplica su doctrina a una serie de políticas concretas, aunque no sea su propósito exponer un programa completo de política económica para una sociedad libre. Sin embargo, cuando se aproxima a la realidad económica

concreta, se ponen verdaderamente a prueba el valor operativo de sus principios. Aunque no voy a examinar en detalle su análisis de los distintos aspectos en los que se manifiesta principalmente la intervención del Estado, dos conclusiones principales se extraen de su lectura:

Primera.—La indudable eficacia y los resultados positivamente interesantes que se obtienen de la aplicación de los principios desarrollados en las dos primeras partes de la obra a los problemas que nos ofrece la política económica. Así desfilan ante el lector los abusos de los Sindicatos; la maraña caótica de las organizaciones estatales de seguridad social; las dificultades de establecer criterios objetivos para la imposición progresiva y el abuso que supone el que la gente defienda el grado de progresividad que precisamente no le afecte; el tanto de culpa que en los procesos inflacionistas tienen las presiones de las mayorías; la situación a que se ha llegado en el mercado de la vivienda por olvidar las leyes del mercado; los problemas cada vez más difíciles creados por la política de precios agrícolas, etc., etc.

Segunda.—Sin embargo, las alternativas que se ofrecen no son enteramente factibles—lo que no pretende el autor—ni en muchos casos recomendables. El oscurecimiento de otros valores como consecuencia de la primacía de la libertad, impide la elaboración de una política económica enteramente satisfactoria desde el punto de vista social. Especialmente las imperfecciones del mercado, instrumento principal sobre el que descansa una política de bienestar fundada en la libertad, no son apenas tenidas en cuenta por el profesor Hayek en su obra. Esta es una omisión grave; no basta con mostrarse escéptico como lo hace el autor hacia una po-

lítica antimonopolista. Es preciso ofrecer soluciones positivas para remediar los dolorosos reajustes en el mercado del trabajo; los duros problemas que plantea la emigración, si no se protegen las regiones atrasadas; las limitaciones al progreso por la falta de espíritu empresarial y el exceso de prácticas monopolistas, etc. Ninguno de estos puntos se tratan específicamente como no sea en el reconocimiento general de la necesidad de que el Estado amplíe su esfera de acción dentro del "imperio de la ley".

Con todo, la "Constitución de la Libertad" es un ensayo extraordinario para determinar las posibilidades de una política económica fundada en la libertad. Ningún esfuerzo tan completo y brillante se ha efectuado hasta el momento con ningún otro valor. Por ello constituye un punto de referencia inapreciable para todos aquellos que les preocupe el apasionante problema de la intervención del Estado en la vida económica.

A. COTORRUELO SENDAGORTA

ANTONIO PERPIÑÁ RODRÍGUEZ: *La estructura económica de la sociedad española*. Ateneo. Madrid, 1961. 67 págs., 10 pesetas.

Deseo ofrecer a los interesados por el funcionamiento y desarrollo de la economía española una breve noticia de un folleto, donde encontrarán datos hasta ahora poco trabajados sobre la misma. Esto me preocupa más por cuanto la poca difusión de la colección en que se publica la obra de Perpiñá Rodríguez puede hacer que los investigadores españoles ignoren algo que, en mi opinión, es especialmente atractivo.

En la obra de Perpiñá Rodríguez, después de una serie de referencias al grado de actividad de la población española (págs. 26-49) con alusión a investigaciones propias —como la que fija en 445.000 el número de funcionarios y empleados públicos— y manejando el tomo III —¡aún no publicado!— del censo oficial de la población de 1950, se aventura una estimación de la distribución de la renta en nuestro país.

Es éste un terreno en el que la oscu-

ridad más densa reinaba hasta hace poco. Pero en vista de que, pese al expreso mandato del legislador, el Consejo de Economía Nacional parece no sentirse con fuerzas para iniciar la tarea, algunos científicos han comenzado a abordarla. Los adelantados han sido los miembros del equipo de la F. A. O., que han presentado (1) una primera investigación, basándose en parte considerable en trabajos del profesor Torres.

Ahora se incorpora la investigación de Perpiñá Rodríguez (págs. 51-64), que puede resumirse en el siguiente cuadro que ofrece en la pág. 61 bajo el epígrafe de "estimación aproximada del esquema general de la estructura económica de la sociedad española":

(1) Ministerio de Agricultura. Instituto de Estudios Agro-Sociales. *Proyecto de desarrollo de la región mediterránea*. España, F. A. O., Madrid, 1959, pág. 112.

RESEÑA DE LIBROS

Clases económicas	Ingresos anuales	N.º familias	% sobre el total nacional
Acomodada	Más de 300.000 ptas.	100.000	1,5
Desahogada	100.000 a 300.000 "	1.000.000	15,0
Modesta	60.000 a 100.000 "	1.800.000	27,0
Incómoda	35.000 a 60.000 "	1.800.000	27,0
Ahogada	Menos de 35.000 "	1.500.000	22,0

Los dos últimos grupos constituyen el 49 por 100 del total nacional, o sea que la mitad de nuestra población vive en condiciones intolerables para un país de tipo occidental. Aparte queda, como se observará, un 7,5 por 100, cuya composición se forma a base de la *ultra clase* de ingresos desmesurados; la *infra clase*, constituida por delinquentes, vagos y personas análogas; y la *extra clase*, constituida sobre todo para Perpiñá Rodríguez, por los *estraperlistas y asimilados* (pág. 64).

La estimación del Instituto de Estudios Agro-Sociales diferiría un tanto de ésta de Perpiñá, como puede comprarse, teniendo en cuenta que el grupo con ingresos de hasta 100.000 pesetas para Perpiñá abarca el 76 por 100 del total nacional y para el citado Instituto el 96 por 100. Por supuesto que los puntos de partida de ambas estimaciones no son homogéneos en un cien por cien, pero de todos modos no podemos menos de señalar esta discrepancia. Calculando las α de Pareto nos encontramos con unos valores mucho más próximo a 1,5 en el trabajo del

Instituto de Estudios Agro - Sociales, siendo quizá excesivamente dispar la estimación de Perpiñá Rodríguez.

No queremos con esto prejuzgar aún nada todavía. Este estudio de Perpiñá enlaza con otro ensayo suyo: *Cuantificación de las clases medias españolas*, en que discute las cifras del informe de Francisco Murillo Ferrol: *Los problemas específicos de la clase media española* (2). Las cifras del Instituto de Estudios Agro-Sociales lo hacen con las investigaciones del Servicio de Estudios del Banco de Bilbao. Si deseamos señalar por ahora que de la conexión de sociólogos y economistas puede surgir quizá un análisis más definitivo sobre la distribución de la renta nacional del país, ofreciendo así una fecunda base para posteriores y esenciales investigaciones.

JUAN VELARDE FUERTES

(2) Véanse, respectivamente, en *Actas del Congreso Internacional del Instituto de Clases Medias*, tomo II, *Informes y Comunicaciones*, Madrid, 1960, págs. 345-359 y 131-132.

MIRA FERNANDES: *Estudos de Matematica, Estadística e Econometria*.—Curso de Matemáticas Superiores, IV.—Instituto Superior de Ciências Economicas e Financeiras.—Lisboa, 1959-1960.—160 páginas.

Este volumen IV del Curso de Matemáticas Superiores que dirige el profesor Mira Fernandes puede dividirse en dos partes fundamentales: una de ellas de naturaleza puramente matemática y la otra constituida por una selección de cuestiones econométricas y estadísticas.

La parte matemática corresponde a Teoría de la Medida e Integración y es la continuación de un trabajo iniciado en el volumen III del Curso de Matemáticas Superiores. En dicho volumen III figuraba el estudio del Álgebra de Conjuntos y Topología, Teoría de la Medida, en general, y la Noción de Integral. En este volumen que estoy reseñando se aborda—en noventa páginas—el estudio de las propiedades de la integral, las integrales de Stieltjes-Riemann y Stieltjes-Lebesgue, funciones medibles, modalidades de convergencia y la integral generalizada.

En la otra parte de la publicación se encuentran trabajos de distintos autores. Así, se inicia este volumen IV con un buen resumen sobre Programación Lineal debido a J. Vicente Gonçalves, en el que se plantea en términos muy rigurosos el problema de la programación lineal, las condiciones de máximo y las técnicas de resolución del problema, aclaradas mediante cuatro ejemplos muy ilustrativos.

Figura un segundo trabajo—debido a J. Tiago de Oliveira—en torno a la Estimación de los Parámetros de Localización y Dispersión. El autor comple-

menta, en forma original, las investigaciones de Hoeffding (1953), Gumbel (1958) y Geffroy (1959) al demostrar la consistencia de los estimadores de los parámetros de posición y dispersión de cierta clase de funciones de distribución de tipo continuo, a partir de la determinación de distribuciones asintóticamente normales obtenidas por métodos de varianza mínima y mínimo-cuadráticos.

Por último, Vicente Gonçalves estudia también, en una breve Nota, algunos de los aspectos más significativos del problema de las formas cuadráticas con ligaduras, que ya fué considerado por Debreu en el año 1952 en la Revista *Econométrica*.

La publicación del Instituto Superior de Ciências Económicas y Financeiras de Lisboa muestra el alto nivel de formación matemática, estadística y econométrica del grupo de economistas portugueses a quien, indudablemente, debe dirigirse este Curso de Matemáticas Superiores. Además, me parece muy acertada la selección de temas que se estudian en el curso, así como la presentación de los trabajos y el rigor matemático con que son abordados. Añadiré, por último, que todo el contenido del volumen viene redactado en lengua francesa, lo que facilitará la divulgación de tan interesantes aportaciones.

A. A.

SIR RALPH HAWTREY: *The pound at home and abroad*. Longmans. Londres, 1961.

Los libros formados reuniendo ensayos anteriormente publicados en revistas profesionales cuentan con ejemplos bastantes para abonar su interés. Pero también están expuestos al peligro de la reiteración y de la monotonía cuando recogen ensayos de varia publicación que contienen, sin embargo, unas mismas ideas del autor sobre unos mismos temas. La última obra de Sir Ralph Hawtrey, integrada en su totalidad por ensayos previamente publicados en el "Bankers Magazine" y por los memorandums presentados por el autor ante los Comités Cohen y Radcliffe, no ha sabido evitar ese escollo. A lo largo de dieciséis ensayos, el lector encuentra una y otra vez unas mismas ideas sobre dos puntos centrales: 1) la subvaluación de la libra respecto del dólar, y 2) la eficacia del tipo de descuento como instrumento central de la política monetaria. Y el lector, que no puede por menos de recordar a aquella buena Mrs. Caldwell, que repetía las cosas "hasta el hastío, ya que no hasta la saciedad", añora los dos magníficos artículos en que Sir Ralph Hawtrey hubiera podido resumir con brillantez las 200 páginas de este volumen.

Vamos a examinar las dos ideas centrales del libro. Y comenzaremos por la primera: la actual infravaluación de la libra.

La tesis de Hawtrey es la siguiente: la actual paridad de la libra con el dólar (una libra igual a 2,80 dólares) subvalúa la primera moneda aproximadamente en un 19 por 100 respecto de la segunda. Desde la fuerte devaluación de la esterlina en 1949, los costes británicos de los

bienes manufacturados han avanzado comparativamente más que los correspondientes costes norteamericanos, pero no lo suficiente para compensar la infravaluación inicial de la libra. Esta situación supone que los costes ingleses son comparativamente más bajos que los americanos, en moneda internacional; o lo que es lo mismo: que Inglaterra vende sus manufacturas depreciadas. Para Hawtrey, esta situación es inestable, por cuanto que pone en movimiento fuerzas económicas que tienden a restaurar el equilibrio mediante continuos aumentos de salarios contra los que resulta ilusorio querer luchar. La subvaluación de la libra se traduce en un exceso de demanda que mantiene recargadas las carteras de pedidos de la industria británica: la intensa demanda de trabajo, la persistente presión alcista de los salarios, el nivel de paro anormalmente bajo, las excesivas horas extraordinarias trabajadas, la congestión en las carteras de pedidos en las industrias que atienden el mercado interior y exterior, y el consiguiente retraso en las entregas, son para Hawtrey la mejor evidencia de la subvaluación de la libra al cambio de 2,80 con el dólar. Pero, además, la desequilibradora paridad de la esterlina ocasiona graves dificultades en la balanza de pagos: por una parte, la demanda interior, enfrentada con las largas demoras de la industria en la atención de los pedidos, se desvía hacia el extranjero en busca de entregas rápidas, incrementando así las importaciones; por otra parte, la esterlina es una moneda internacional débil, porque compra ofertas que la industria británica

sólo está en condiciones de atender con fuertes demoras.

Habiendo llegado a la paradójica conclusión de que la debilidad de la balanza de pagos británica se debe no a unos costes altos, sino a unos costes anormalmente bajos, Hawtrey examina los remedios. El primero consistiría en una revaluación de la esterlina que Hawtrey estaría dispuesto a ver aumentar de valor respecto del dólar en un 15 por 100. Puesto que el problema de la exportación es, hoy, una cartera de pedidos excesiva, Hawtrey piensa que la curva de demanda de manufacturas británicas se comportaría con gran rigidez, de modo que los mayores precios determinarían un aumento de los ingresos de divisas; al mismo tiempo, la esterlina se robustecería como una moneda compradora de ofertas con plazo de entrega más rápido. La segunda alternativa consistiría en dejar que los salarios subieran hasta restablecer el equilibrio; pero el remedio podría degenerar en enfermedad si, una vez logrado el equilibrio, la inercia impulsara nuevamente al alza los salarios. Por ello Hawtrey prefiere a esta segunda alternativa una tercera consistente en provocar una contracción monetaria que elimine el exceso de demanda en su componente interior y aligere los pedidos de la industria. No cree Hawtrey que esta solución sea definitiva, pues la subvaluación de la libra impondrá nuevas alzas de salarios, aun con restricciones crediticias; pero, al cortar el exceso de demanda, hará posibles entregas más rápidas y robustecerá la esterlina en los mercados internacionales.

El interesante diagnóstico de Hawtrey parece que puede ser objeto de serias críticas:

1) Teniendo en cuenta que los costes de las industrias manufactureras británicas han perdido terreno en un 15 por ciento desde 1949 respecto de los correspondientes costes de las industrias norteamericanas, es claro que la tesis de Hawtrey, según la cual la paridad 2,80 infravaluaba la libra en un 19 por ciento respecto del dólar al concluir la década de los años cincuenta, sólo se mantiene si la paridad previa a la devaluación de 1949 (4,03 dólares por libra) era correcta o infravaluaba ligeramente la libra. Esto último es lo cierto, en opinión de Hawtrey; sin embargo, ni las cifras que maneja, ni los años de depresión de que parte (1937-1938), parecen suficientes y adecuados para probar tal afirmación. Por otro lado, si la situación de 1949 hubiera sido ya de infravaluación de la libra y exceso en las carteras de pedidos, parece que la elasticidad de demanda de los sectores exportadores habría sido inferior a la unidad, lo cual contrasta con la reacción de los ingresos por exportaciones tras una devaluación superior al 30 por ciento.

Pero si la paridad 4,03 dólares no infravaluaba la libra, sino todo lo contrario, entonces parece cierto que, desde entonces, el incremento comparativo de costes ha hecho perder a la industria británica una parte, al menos, sustancial de la transitoria ventaja comparativa que le otorgó la devaluación respecto de los Estados Unidos.

2) Pero existe, en mi opinión, un problema más fundamental. Me refiero a la más que dudosa legitimidad de unas conclusiones sobre el tipo de cambio de equilibrio a partir de la consideración exclusiva del nivel relativo de costes de ciertas industrias exportadoras. En primer lugar, dicha argumen-

tación no es válida para explicar la grave caída de renglones tan fundamentales como el carbón o los productos textiles. En segundo lugar, y esto es decisivo, el tipo de cambio de equilibrio no se puede explicar considerando exclusivamente el comercio de mercancías. En el caso del Reino Unido creo perfectamente válida la argumentación del primer Informe Cohen, según el cual unos posibles "bajos costes industriales, relativamente considerados, tal vez fueran apenas suficientes para defender la balanza de pagos ante el vertical descenso de las rentas por inversiones en el exterior"; y esta consideración cobra aún más valor cuando las comparaciones se realizan, como en el caso de Hawtrey, exclusivamente respecto de los Estados Unidos. La estructura de la balanza de pagos británica se ha alterado esencialmente durante las dos últimas décadas, y el problema parece radicar en que los sectores exportadores no han podido afrontar la mayor responsabilidad que habían de asumir respecto del mantenimiento en equilibrio de las cuentas internacionales.

3) Esto nos lleva a un tercer punto: el supuesto recargo en las carteras de pedidos de la industria británica como causa de la debilidad de la esterlina. En primer lugar, parece claro que el fenómeno de la "cola" en las carteras de pedidos no ha sido general; desde luego, no lo ha sido (dejando aparte carbón y textiles) en la industria del automóvil, ni en la construcción naval. Admitamos, sin embargo, una cierta extensión del fenómeno y veamos sus implicaciones. Para Hawtrey, las recargadas carteras de pedidos tienen esencialmente su origen en el componente exterior de la demanda, que es consecuencia de la subvaluación de la libra. Mas

parece que el verdadero problema se encuentra, de nuevo, en el hecho de que las industrias exportadoras no hayan procedido a una ampliación de su capacidad suficientemente rápida—que pareciera la consecuencia normal de una persistente cartera abultada de pedidos—y no hayan sido capaces de expandir su volumen de exportaciones de forma adecuada para llenar los huecos dejados por los perdidos ingresos invisibles y garantizar con amplitud el equilibrio de la balanza de pagos en su nueva estructura. El fondo del problema parece radicar en una insuficiencia inversora en los sectores exportadores de mayor posibilidad dinámica. En tal caso, el problema no sería monetario, como cree Hawtrey, sino estructural, agravado por la necesidad de proceder periódicamente a contracciones monetarias para frenar la demanda interior excesiva o para contener las alzas de salarios de raíz institucional.

4) Por un último flanco resulta fácilmente atacable el análisis de Hawtrey: me refiero al carácter esencialmente incompleto de un análisis llevado exclusivamente en términos de comparación entre el Reino Unido y los Estados Unidos. Hay que partir de un hecho esencial: que las exportaciones británicas han visto mermada su participación en el comercio mundial a medida que éste avanzaba en los últimos años; y de un hecho paralelo: que esa pérdida de terreno no se ha operado en favor de las exportaciones estadounidenses, sino en las ventas al exterior de Alemania, Italia, Francia, Japón, Suecia, Holanda, etc. Por tanto, sería perfectamente posible que la libra estuviera infravaluada frente al dólar, pero que no lo estuviera en absoluto frente a la lira, al deutchemark, al franco, la corona

sueca o el florin. Por este camino podríamos llegar incluso a la conclusión, bastante plausible, que el dólar está sobrevaluado respecto de numerosas monedas europeas; pero resulta difícil pensar que la libra esté, en general, infravaluada. Y hay muchos que piensan que el mal de la libra es justamente el contrario. Lo cierto es que, entre 1953 y 1959, los precios al por mayor (excluidos productos agrícolas y alimenticios) aumentaron un 14 por ciento en el Reino Unido, pero sólo un 5 por ciento en Alemania, un 7 por ciento en Holanda, un 5 por ciento en Suecia, un 2 por ciento en Bélgica y descendieron un 3 por ciento en Italia. Y esto no parece muy alentador para la tesis de que el problema de la libra consiste en su infravaluación. Y esto sin considerar los renglones de invisibles.

Preferiríamos que Hawtrey manejara el problema en estos otros términos: la necesidad de forzar el nivel de inversión en el Reino Unido evitando los excesos de demanda y conteniendo el ímpetu alcista de los salarios nominales. Porque parece que por ahí está la verdadera solución al problema de la libra.

Hawtrey no cree que el impulso alcista de los salarios tenga una base primordialmente institucional sino que encuentra su raíz causal en un exceso de demanda. En este sentido, su postura coincide con la sostenida por los Informes Cohen, si bien para Hawtrey, como ya hemos visto, el exceso de demanda tiene su origen en una infravaloración de la libra que acumula pedidos en las industrias exportadoras. Habiendo abordado el problema de las presiones alcistas británicas como un fenómeno de demanda, y descartada la posibilidad de que el Gobierno se decida a reevaluar la libra, Hawtrey se enfrenta con los

instrumentos de política monetaria como medios para cortar los excesos del componente interior de la demanda. Llegamos así al segundo de los puntos en torno a los cuales gira toda la obra que comentamos: el tipo de descuento como instrumento óptimo de la política monetaria. El tema se sucede, con una gran monotonía de enfoque y de tratamiento, en nueve de los diez ensayos que componen la primera parte de la obra, y reaparece como tema central en los cuatro últimos ensayos de la segunda parte, que recogen el Memorándum presentado por Sir Ralph Hawtrey al Comité Radcliffe y tres comentarios sobre el Informe publicado por dicho Comité; estos cuatro últimos trabajos constituyen, en mi opinión, la parte más interesante de la obra que comentamos.

Quien haya leído las obras fundamentales de Hawtrey: *Currency and Credit*, *Capital and Employment* o *The Art of Central Banking* sabe perfectamente que uno de los puntos centrales de su pensamiento consiste en su convicción de que los comerciantes juegan un papel decisivo en una economía como transmisores de las variaciones en el tipo de interés a corto plazo a través de las fluctuaciones de sus pedidos a los productores. En otras palabras: Hawtrey ha pensado siempre que el efecto-incentivo de las modificaciones en el tipo de descuento es grande en relación con el nivel de las existencias detentadas por los comerciantes. En consecuencia, Hawtrey ha considerado siempre que el tipo de descuento debería ser el arma central de la política monetaria. En su nueva obra, Hawtrey insiste en esta posición: el manejo enérgico y oportuno del tipo de descuento tendría una gran eficacia no sólo para combatir la inflación, sino también, manejado cuando los stocks no

son aún excesivos, para prevenir una recesión. Para Hawtrey, el tipo de descuento es un instrumento mucho más efectivo y rápido y menos discriminatorio que la medida monetaria alternativa de restringir el crédito.

Desde luego, la postura de Hawtrey no encaja en la ortodoxia monetaria actual (sin que esto diga nada en su contra, por supuesto); hoy se admite generalmente que los tipos de interés apenas afectan la demanda de préstamos y que, por tanto, una política monetaria que desee doblegar efectivamente el ritmo de la demanda deberá proceder por el lado de la oferta mediante las distintas medidas de restricción crediticia. Esta posición ha recibido un último espaldarazo doctrinal del Informe Radcliffe. Como es sabido, de los tres efectos atribuidos al tipo de interés: el efecto que Robertson denominó *efecto semáforo* sobre las expectativas del público; el *efecto incentivo* sobre la formación planeada de capital circulante y fijo, y el *efecto liquidez*, basado en el efecto *Rosa* de la alteración del valor capital de los activos, el Informe Radcliffe sólo concede alguna atención al primero y una mayor atención al último (en el que basa sus propuestas sobre el manejo de la Deuda Pública como parte esencial de toda Política Monetaria), en tanto que se muestra escéptico respecto del efecto incentivo de los tipos de interés (y esto lleva al Comité a aconsejar una política monetaria por el lado de la oferta, en la que el manejo de la estructura de tipos de interés no tiene por fin esencial desalentar la demanda, sino contraer la oferta de fondos pres-tables). Desde luego, si se repasan con cuidado las Evidencias ante el Comité de los sectores industriales y comercia-les (como Hawtrey hace cumplidamente

en el ensayo XV), es claro que el Comité no tenía fundamentos para, en base a las Evidencias, declararse totalmente escéptico respecto del impacto del tipo de descuento sobre el volumen de las existencias comerciales. Pero creo que dichas Evidencias tampoco ofrecen la base que Hawtrey cree encontrar como prueba de que el tipo de interés a corto plazo constituye el factor esencial de coste en el almacenaje de artículos. Disponemos ya de una larga experiencia sobre el problema: desde las encuestas realizadas por Andrews y el grupo de Oxford en 1936 hasta las Evidencias ante el Comité Radcliffe, nada concluyente ha podido deducirse por este camino sobre el efecto-incentivo de los tipos de interés a corto y a largo plazo. Además, me parece que nunca se avanzará por esa vía; porque, en fin de cuentas, aun cuando en una encuesta gigantesca se obtuviera una evidencia de un 99 por ciento en contra del efecto-incentivo del tipo de interés, siempre cabría hacerse la vieja pregunta de Machlup y de Robertson: ¿Quieren decir los industriales y comerciantes que, cuando se elevaron los tipos de interés, no los consideraron en la elaboración de sus planes; o quieren decir que, aunque sí consideraron la variación del tipo de interés, otras circunstancias les hicieron actuar en sentido distinto del que aquél señalaba? Y, sin embargo, la respuesta a esta pregunta tendría consecuencias muy importantes para la política monetaria en relación con la amplitud de los márgenes de fluctuación de los tipos de interés.

Tampoco la experiencia histórica ofrece una evidencia sobre el efecto-incentivo de los tipos de interés, pues la variación del tipo de descuento se realiza, desde hace años, dentro de unos *package deals* que hacen imposible aislar los

efectos de una sola medida. Pero sí parece que puede afirmarse una cosa: que la intensidad del efecto-incentivo de los tipos de interés (por amplias que sean sus fluctuaciones) depende de las circunstancias históricas e institucionales. En épocas pasadas, cuando Londres era el centro del comercio internacional, la demanda de fondos a corto era profundamente afectada por una variación del tipo de descuento. Hoy día, las condiciones son muy distintas, sin pretender entrometerme en una polémica que lleva trazas de eterna, creo que pueden indicarse los siguientes puntos en contra de la postura de Sir Ralph Hawtrey.

a) Cuando el comercio internacional hacía de la letra de cambio el instrumento esencial del mercado de dinero en Londres, los prestatarios habían de ser mucho más sensibles al tipo de descuento que hoy día, cuando el cliente fundamental del mercado es el Tesoro, que absorbe fondos a corto para financiar, en buena medida, programa a lar-

go, altamente rígidos al precio del dinero.

b) Reducir la presión de la demanda pública sobre el mercado a corto, supondría trasladar el alza del tipo de descuento al mercado de capitales. El manejo de los tipos de interés parece que debería extenderse a toda la estructura de los mismos.

c) Existe una fuerte tendencia desde hace bastantes años, tanto en Inglaterra como en los Estados Unidos, a la autofinanciación del capital circulante por parte de las grandes empresas comerciales e industriales. Esto determinaría, simultáneamente, una menor efectividad del tipo de descuento y una discriminación contra la pequeña empresa.

d) Dado el camino indirecto por el que la reducción de pedidos actúa sobre la inversión fija, no parece claro que pudiera fiarse en los rápidos efectos de una política monetaria centrada en el tipo de descuento.

LUIS ANGEL ROJO

La dimensión de la explotación industrial en España.—Ministerio de Trabajo.—Secretaría General Técnica.—Madrid, 1961.

La Secretaría General Técnica del Ministerio de Trabajo, y más concretamente los señores Santos, Cerrolaza y Velarde, inspectores técnicos de Previsión Social y economistas al frente de su Asesoría Estadística, acaban de hacer una aportación de excepcional interés al acervo de trabajos de economía aplicada que en el último lustro han adquirido en España alcance y vigor sin precedentes, con la elaboración de las Tablas imput-output para los años 1954, 1955, 1956 y 1957, realizada en el seno de la Organización Sindical, las Contabilida-

des Nacionales de los años 1954, 1955, 1956, 1957 y 1958, llevadas a cabo bajo el patrocinio del Ministerio de Hacienda, el análisis estructural de la economía española realizado en la Vicesecretaría de Ordenación Económica, el análisis de la estructura de nuestro comercio exterior efectuado en el Ministerio de Comercio y trascendido al público en un número a él dedicado de la revista "Información Comercial Española", la elaboración y publicación por este mismo Ministerio de las Balanzas de Pagos, el estudio que se realiza en el Ban-

co de España sobre flujos monetarios y, tal vez, alguno otro que en este momento sentimos no recordar, a más del evidente progreso experimentado en la amplitud, minuciosidad y sistematización de las informaciones estadísticas disponibles.

Acaso el transitar profesionalmente por las dos vertientes económica y social de un común cauce político ha impulsado a los autores, con empeño digno del mayor encomio, a arrostrar la espinosa investigación empírica, inédita hasta ahora entre nosotros de medir la dimensión actual de la explotación industrial en España.

El conocimiento de cuál es y cuál debe ser la dimensión de la explotación industrial, en general, y para cada sector de actividad económica, en particular, no cabe duda que tiene, en efecto, un doble alcance, económico y social, un doble valor instrumental, político-económico y político-social, ya que si en el primer aspecto, el económico, su conocimiento es más que conveniente necesario tanto para estructurar la política fiscal como la crediticia, lo mismo para precisar el grado de autofinanciación que el de monopolio, por ejemplo; en el segundo aspecto, el social, esta necesidad se hace no menos patente en cuanto se trata de realizar estudios serios, verbigracia, sobre empleo, convenios colectivos, cogestión, jurados de empresa, organización de servicios asistenciales, etc.; y a caballo sobre ambas facetas, para poder conocer y tratar de mejorar medias de productividad y racionalización del trabajo. Es por todo ello por lo que la dimensión de la empresa se nos presenta, en último extremo, no como un pie forzado, un simple dato en función del cual hay que calcular las restantes variables, sino

como una variable en sí, y trascendental, que hay que ajustar para que las que con ella se interconexionan alcancen los óptimos deseables.

Toda investigación de carácter empírico como la que comentamos requiere, es obvio, abundante y precisa información estadística, todavía, no obstante los progresos señalados, harto insuficiente en nuestra patria. A pesar de ello, las lagunas existentes en las informaciones necesarias para este trabajo han sido llenadas, hasta donde ha sido posible, con los Censos de Empresas y Trabajadores, elaborados por el Ministerio de Trabajo y la Organización Sindical.

Con los datos así disponibles, los autores han tratado de cifrar y condensar los aspectos más importantes de la cuestión planteada, y de obtener no sólo una visión de la dimensión de las explotaciones industriales en España y su distribución por sectores productivos y zonas geográficas, sino la comparación con la de otros países.

El primer problema que a los autores se les planteó para el logro de su objetivo, es decir, para medir la dimensión actual de la empresa española, fué, como era lógico, la elección de un índice, y aceptan como criterio a seguir "que el tamaño de los establecimientos industriales puede medirse satisfactoriamente a través del número de sus trabajadores."

La objeción al criterio elegido es tan clara y evidente que los propios autores, con plausible probidad científica, son los primeros en hacerla patente. En efecto, en el momento histórico en que el pleno auge de la mecanización nos sitúa en las vísperas, preñadas de interrogantes económicas y sociales, de la automación, parece un poco aventurado, cuando menos, sostener que exista una directa relación entre el número de tra-

bajadores empleados y la dimensión de la planta industrial. De otra parte, puesto que una empresa, en su precisa acepción económica, es una combinación de los factores productivos, trabajo, capital y recursos naturales, y la proporción en que se combina es enormemente variable, de ello se sigue, lógicamente, que la importancia, la magnitud, la dimensión de esa empresa nos la dará no la medida selectiva de uno solo de esos factores combinados, sino la conjugada de todos ellos. Bien en términos reales o en términos monetarios, al lado del número de trabajadores habría que considerar la inversión real, el volumen físico de primeras materias utilizadas o producto obtenido, o al lado de las rentas de trabajo, las del capital, el valor añadido generado por cada empresa en el proceso productivo.

Tan necesario como señalar la objeción es aclarar—y así lo hemos hecho ya—el conocimiento de ella que han tenido los autores, y que no han sido errores de criterio, sino, fundamentalmente, deficiencias y limitaciones en las informaciones estadísticas, las que les han obligado a seguir el camino elegido.

Por ello, parten del censo laboral confeccionado por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Trabajo, con base en las empresas y trabajadores afiliados al Mutualismo Laboral en el año 1958, diferenciados por actividades industriales y localización geográfica, y utilizando las estadísticas de afiliación y cotización en las referidas mutualidades. Ello limita la información censal a actividades secundarias (industrias) y terciarias (servicios), dejando fuera no sólo primarias (agricultura, ganadería, pesca) sino a funcionarios públicos, trabajadores autónomos, servicio

doméstico, marinos mercantes, banca oficial, Red Nacional de Ferrocarriles Españoles, Compañía Telefónica, Tabacalera y Minas de Almadén y Arrayanes.

Obtenidas las agrupaciones geográfica y por actividades industriales y servicios, se obtiene una tercera clasificación según el número de trabajadores de las empresas, número que, como ya hemos dicho, va a servir para medir el tamaño de las mismas. Los grupos que se establecen son siete, para empresas de menos de 10 trabajadores, de 10 a 24, de 25 a 49, de 50 a 99, de 100 a 199, de 200 a 500 y superiores a 500.

Partiendo de los datos del censo laboral así elaborados, se han calculado y utilizado para conocer el tamaño y grado de concentración de la industria las medias, los índices de concentración de Gini, las curvas de Lorenz y los índices de Nichams.

La obtención de los promedios de trabajadores ocupados por planta y su comparación con los de otros países lleva a los autores a la conclusión fundamental de su investigación, cual es que la empresa de tamaño medio alcanza en España menor desarrollo que en otros países, es decir, que el hecho de que la media del tamaño de la empresa española sea bajo en relación con el internacional no obedece a un escaso peso de las empresas grandes, cuyos índices españoles no están lejos de los internacionales, sino la proliferación de empresas pequeñas y a la escasez de intermedias. A su vez, el cálculo y estudio comparativo de las curvas de Lorenz les permite afirmar que el grado de concentración industrial en España es superior, por este orden, al de Bélgica, Suiza, Suecia y Gran Bretaña, entre los países europeos, y Argentina, Japón, Brasil y Canadá entre los extraeuropeos,

análogo al de los Estados Unidos de Norteamérica y únicamente inferior a los de Italia, Francia y Holanda.

Esta constatación estadística de un hecho real, admitida como válida, resuelve, no obstante, sólo el problema de conocer la dimensión actual de la explotación industrial en España. El problema arduo, de fondo—que los autores no han pretendido resolver y para cuyo planteamiento es invalorable el trabajo por ellos realizado—es el de determinar cuál deba ser esa dimensión media, y en qué proporción, por sectores, han de determinarla los porcentajes de pequeñas, medias y grandes empresas.

Ahora bien, admitida la conclusión de la escasez de empresas de tamaño medio en España, a que se llega por los caminos señalados, no es posible negarle su profundo significado estructural, a saber, que las dimensiones del mercado nacional, las prácticas corrientes en él, los métodos de financiación habituales, etc., han originado, a lo largo de los años, una estructuración dimensional de nuestra organización empresarial y que, en consecuencia, todo intento para hacer variar el efecto, el tamaño medio de la empresa española—supuesto que se considere procedente fomentar el incremento de las pequeñas—ha de operar

sobre las causas que han engendrado la actual estructura.

La investigación estudia las dimensiones de la planta industrial dentro de cada actividad, en relación con otros países, calculando, para ello, los índices de concentración de Gini por 11 ramas productivas (minería, energía, metalurgia, transformados metálicos, química, madera, papel e impresión, textil y vestido, alimentarias, bebidas y tabaco, construcción, comercio y servicios) y utilizando el Rapport Uri que ofrece una comparación entre seis países europeos (Alemania, Suiza, Bélgica, Francia, Italia y Holanda).

De la comparación de estos índices se deduce que sólo algunos sectores, como energía, poseen en España un grado de concentración análogo al europeo, siendo para los restantes inferior.

Por último, se complementa la investigación con ligeros estudios sobre localización industrial, distribución industrial geográfica y por actividades (promedio de trabajadores por kilómetro cuadrado y por planta e índices provinciales de Nichams) y la concentración industrial por sectores productivos (promedios de trabajadores por planta e índices de Nichams en cada rama industrial).

J. F. C.

F. W. PAISH: *Business Finance*. Second edition. London. Isaac Pitman and Sons. 1961. 158 págs.

El libro del profesor Paish, de la London School of Economics, cuya segunda edición notablemente revisada se nos ofrece ahora, es un buen manual, a un nivel elemental, en el que se nos

describen las etapas fundamentales de la vida financiera de la empresa. Destinado principalmente a estudiantes de Economía, son los aspectos económicos, mas bien que los jurídicos o conta-

bles, a los que se dedica especial atención.

Aunque la exposición tiene como marco la experiencia e instituciones británicas, creemos que su lectura será interesante para los economistas de otros países, especialmente para los estudiantes de Economía de la empresa.

Como señala el profesor Paish en el prólogo de esta edición, los cambios ocurridos desde que escribió el prólogo de la primera, en el año 1953, han sido buena prueba de la falibilidad de los economistas, y de la insuficiencia y retraso de las estadísticas británicas (mal, desde luego, no exclusivo —ni mucho menos— de Inglaterra). Subrayaba Paish en 1953 la preocupación ante la casi desaparición del ahorro personal en Inglaterra en los años siguientes a la segunda posguerra mundial —algún año el ahorro personal neto había llegado a ser negativo— y sus posibles repercusiones sobre la financiación de la industria privada británica. Sin embargo, cuando se escribía aquello se había iniciado ya una franca recuperación, confirmada en años sucesivos, de manera que en la actualidad, aunque la autofinanciación de las empresas sigue representando la mitad del ahorro total, el ahorro personal ha vuelto a desempeñar un papel considerable.

Divide el autor el libro en dos partes. La primera, dedicada a los "Principios", se subdivide a su vez en cuatro capítulos. La segunda, subdividida en seis capítulos, está consagrada a los distintos aspectos de la obtención de capital, en sentido monetario.

Empieza tratando de la naturaleza del capital, y de los tipos de interés a corto y largo plazo; de los diversos tipos de riesgo y de las posibilidades de eli-

minarlo o atenuarlo; y de las formas o instituciones establecidas para repartir el riesgo entre varias personas cuando éste no puede ser suprimido. Se ocupa de la financiación mediante créditos a corto y largo plazo, comparando los riesgos de los mismos.

Trata con algún detalle de la "joint stock company with limited liability" —sensiblemente equivalente a nuestra sociedad anónima— en sus modalidades pública y privada, según el grado de publicidad exigida en torno a sus actividades y resultados de las mismas. Comenta las innovaciones introducidas por las Leyes de Sociedades de 1947 y 1948, y destaca las limitaciones impuestas por las mismas a los procesos "piramidales" de las "holding companies".

En la segunda parte, dedicada como indicamos a los problemas inherentes a la obtención de capital, empieza haciendo historia de una empresa hipotética, inicialmente pequeña empresa individual, y como llega, en etapas sucesivas, a convertirse en una gran sociedad anónima. Trata de la autofinanciación a partir de sus beneficios, y de los efectos de las variaciones del nivel de precios en el cálculo de aquéllos y en la valoración de los activos.

El mercado de capitales es estudiado, tanto desde el punto de vista de su estructura, como su evolución cuantitativa en la posguerra. Se describen los mecanismos de emisión, las instituciones financieras que intervienen en dicha función, y los requisitos que deben cumplir previamente las sociedades emisoras para garantía del futuro accionista.

Se estudian más adelante las posibles variaciones de los derechos de los accionistas, y las circunstancias que sue-

len dar lugar a las mismas, así como los criterios a seguir por los accionistas a fin de comparar las situaciones anterior y posterior al cambio de dere-

chos propuesto. Trata, por último, de la disolución de sociedades.

José MIRA RODRIGUEZ

LUIS A. MARTINEZ CACHERO: *Alvaro Flórez Estrada*. Instituto de Estudios Asturianos, 287 págs. Oviedo, 1961.

La preocupación erudita prima en este libro, que tiene como base la tesis doctoral del autor, sobre un intento de más amplios vuelos de situar la personalidad y la obra de Flórez Estrada en el ensayo de transformación de la sociedad española emprendido por los hombres de las Cortes de Cádiz.

Dentro de estas limitaciones, el trabajo del señor Martínez Cachero constituye una guía muy útil y completa, y elaborada con buena sistemática, de la actividad política y de la producción científica de Flórez Estrada, y será leído con fruto, especialmente por los jóvenes economistas que deseen hacerse una idea del significado de la primera exposición científica de la economía en España, y tener una orientación seria para manejar la obra del ilustre asturiano.

Dedica el señor Martínez Cachero la primera parte de su libro a la biografía de Flórez Estrada—y aquí es quizá donde más se echa de menos un tratamiento un poco más vital y menos erudito de la personalidad del biografiado—, al estudio de su ideario político y de su contribución al constitucionalismo español la segunda, y trata de su producción científica como economista en la tercera.

Uno saca la impresión de que en el pensamiento político del constitucionalismo español, Flórez Estrada represen-

taba el radicalismo liberal llevado al extremo, que debía de tener muy poco que ver con la situación, las posibilidades y las necesidades reales del país entonces. Su proyecto de "Constitución para la nación española" es una sucesión de teoremas que parten de un principio abstracto: "la primación de la razón como única guía infalible en las cosas humanas", como dice Martínez Cachero. La revolución desde arriba que intentaban las Cortes de Cádiz debía de estar en general terriblemente poco informada de lo que pasaba abajo. El exceso de abstracción y la falta de información, o en el fondo—no ciertamente en el caso de Flórez Estrada, pero sí en el de muchos otros doceañistas—de preocupación auténtica por la situación y las necesidades del pueblo español han falseado lamentablemente, desde la guerra de la Independencia, y casi podríamos decir que hasta el presente, el problema de la reforma de la sociedad española.

Como economista, Flórez Estrada fué ante todo el introductor en España de la ciencia económica moderna. Su Curso de Economía Política es un resumen muy inteligente, brillantísimo, o mejor aún una verdadera síntesis de la obra de A. Smith, Malthus y Ricardo. Ojalá hubiéramos tenido en España más tarde quien nos hubiera ido "poniendo al día" del progreso de la ciencia eco-

nómica de la forma magistral en que lo hizo para toda la primera mitad del siglo XIX Flórez Estrada.

Se puede hablar, si se quiere, de ciertas novedades u originalidades del pensamiento de Flórez Estrada —señaladas por Martínez Cachero en el último capítulo de su libro—, pero todas ellas parecen en realidad de significación menor, desde el punto de vista de la historia de las doctrinas económicas.

Hay una "originalidad" de la doctrina de Flórez Estrada que tiene gran interés, sin embargo, por estar en relación íntima con su postura ante el hecho más importante de la historia económica de España en el siglo XIX: la desamortización. Para Flórez Estrada la tierra debería ser propiedad exclusiva del Estado o de la colectividad. Sólo los "frutos del trabajo" deberían constituir objetos de la propiedad privada. Tiene importancia constatar en un economista liberal este entronque tan explícito con la corriente doctrinal del colectivismo agrario. Pero mayor importancia tiene para el lector español la conexión entre el pensamiento de Flórez Estrada en materia de propiedad agraria y su posición frente al problema de la desamortización.

Es apasionante leer hoy el brevisimo artículo de Flórez Estrada —aparecido en *El Español* de 28 de febrero de 1836—, titulado "Del uso que debe hacerse de los bienes nacionales", del que el señor Martínez Cachero se ocupa en el capítulo IV de la parte III de su libro.

Aprueba "altamente" Flórez Estrada la desamortización, pero se opone radicalmente al método adoptado para disponer de los bienes nacionales. Vió claro—y lo dijo claramente—que la venta en masa de los bienes nacionales para hacer frente a las necesidades

fiscales del Estado, y a la presión de los tenedores de títulos de Deuda—adquiridos frecuentemente a un valor muy inferior al normal—era ni más ni menos que malograr la gran oportunidad de transformar la estructura económica y social de España. El régimen adoptado para la venta de los bienes nacionales iba a sustituir las manos muertas por una oligarquía latifundista, dejando sin resolver el problema fundamental del campo español. Así ocurrió, en efecto.

Flórez Estrada proponía en 1839 que los bienes nacionales se parcelasen—"sin que se acumule en su propietario más propiedad de la necesaria para que se alimente y viva con comodidad una familia"—y se dieran en enfiteusis, sosteniendo que los cánones y rentas recaudados por el Estado, dueño del dominio eminente, habrían de satisfacer a la larga las necesidades del Fisco mucho más eficazmente que la venta de los bienes.

No sabemos hasta qué punto los Gobiernos liberales hubieran podido hacer frente a sus apremios fiscales y a los gastos de guerra civil con el sistema propuesto por Flórez Estrada. Uno tiene la impresión de que el cálculo de Flórez Estrada podría muy bien ser técnicamente correcto. La venta de los bienes nacionales fué algo ruinoso para la Hacienda, lo mismo que para la economía nacional.

Estremece leer hoy esta exclamación de Flórez (citada por Martínez Cachero): "¡Malogrará nuestro Gobierno la oportunidad rara y sin igual apreciable que se le presenta, sin tener que vulnerar ningún derecho ni que excitar ninguna queja fundada en regenerar España, formando así su Ley Agraria, esto es, distribuyendo del modo más equitativo y ventajoso la

propiedad, que es don de la naturaleza y no producto del hombre, de cuya justa distribución penden la consolidación de las instituciones fundamentales de los pueblos y el bienestar de los asociados”!

En efecto, la desamortización fué la gran oportunidad malograda y la gran tradición de los reformadores españoles a lo que de más auténtico había en su ideario. Lo más deprimente es

ver que los ideales de hombres como Jovellanos y Flórez Estrada se sacrificaron no sólo a la fuerza de las circunstancias y a los intereses bastardos de una minoría de compradores de bienes nacionales, sino también a esa otra gran fuerza determinante del proceso de la historia nacional: al deseo de salir del paso con arbitrios y expedientes improvisados.

J. L. UGARTE