

Reseña de publicaciones

La Hacienda Pública en España

«Un análisis de la Literatura financiera»

RICARDO CALLE SAIZ

Catedrático de Hacienda Pública
y Derecho Fiscal

RICARDO CALLE SAIZ: *La Hacienda Pública en España. Un análisis de la literatura financiera*. Madrid. Edit. Servicio de Publicaciones de la Fundación Universitaria San Pablo (CEU), 1978, 460 págs.

El subtítulo de la presente obra, cuyos capítulos se publicaron en varios números de esta REVISTA DE ECONOMIA POLITICA a medida que avanzaba su elaboración, será el que nos dé la verdadera medida de su contenido: *Un análisis de la literatura financiera*. Podemos afirmar que, sin lugar a dudas, nos encontramos ante una completa Historia del Pensamiento sobre Hacienda Pública en España.

En una primera consideración acerca del libro hemos de precisar que se trata de un trabajado y claro compendio de prácticamente todo lo relativo al tema financiero escrito en España desde el siglo XVI a nuestros días. Es una exposición ordenada y rigurosamente científica de las ideas contenidas en prácticamente todos los libros sobre Hacienda Pública escritos por españoles, que facilita al lector interesado una tarea que, de otro modo, le hubiese costado largos días de esfuerzo, tal y como reconoce Lucas Beltrán en el prólogo.

La estructuración formal de la obra aparece integrada en diez capítulos, que presentan su contenido dividido en cuatro grandes apartados reflejando la agrupación sistemática de la materia, que ha realizado el profesor Calle, después de considerar en su conjunto la literatura financiera española.

Sin perjuicio de unas conclusiones finales globales sobre toda la obra que reseñamos, es conveniente analizar cada una de sus partes separadamente, ya que esta labor de ordenación y estructuración realizada por el autor resulta ya de por sí meritoria y novedosa.

Serán cuatro las diferentes etapas de la evolución de la Hacienda Pública española.

1. La primera etapa coincidiría con la época mercantilista siglos xvi, xvii y buena parte del xviii), y englobaría a los autores de la Escuela de Salamanca y a los mercantilistas españoles. Si bien sólo el siglo xvii traerá estudios específicos de Hacienda Pública (todo lo anterior habrían sido aportaciones y referencias indirectas dentro de obras de más amplio contexto), la Escuela de Salamanca (siglo xvi y primera década del xvii) supondrá el inicio de tales estudios y el preámbulo de la literatura mercantilista inmediatamente posterior. Así, Luis Ortiz será encuadrado, según Larraz, entre los mercantilistas españoles, al igual que Martín González de Cellorigo, cuyo *Memorial* data del año 1600.

A partir de esta fecha, y con la distinción entre autores mercantilistas del siglo xvii y del siglo xviii, según la cual estos últimos elaboran y tratan con mayor extensión los problemas y tienen mayor influencia positiva en la política española, sin abandonar su posición crítica respecto del sistema social, se recogen las aportaciones de los siguientes autores:

Siglo xvii: Alvarez de Toledo, Sancho de Moncada, Fernández Navarrete, Alcázar Arriaza, Martínez de la Mata, A. Osorio y Redín y Centani. De todos ellos destacaremos la obra de A. de Toledo, quien ya en 1601 estableció los principios generales de la exacción de los impuestos: suficiencia, generalidad, proporcionalidad, mínimo coste de exacción y comodidad del contribuyente. Ante ello, "no puede dejar de chocarnos que Adam Smith, ciento setenta y cinco años después, no añadiera nada nuevo sobre este extremo con sus famosas reglas del impuesto", en cita de J. L. Sureda.

Del siglo xviii se recogen las aportaciones de J. de Uztariz, cuya obra se define como "la representación más sistemática del mercantilismo español", Bernardo de Ulloa, Bernardo Ward y José del Campillo.

En cuanto al contenido general de la literatura mercantilista, reconoce las crónicas dificultades e insuficiencias hacendísticas de su tiempo: la regresividad del sistema tributario, la no racionalidad de muchos de los gastos públicos, los efectos negativos sobre el sistema económico, especialmente de figuras como la alcábala y la imposición sobre consumos, sin olvidar la cara y dudosa administración y recaudación tributaria. Sobre la base del reconocimiento de esos grandes males, estos autores hacendistas complementan su labor planteando sus propuestas concretas para el saneamiento y la resolución de tales problemas, lo cual equivalía inequívocamente a propugnar el fomento del comercio, a eliminar aquellas barreras fiscales inadecuadas o perjudiciales a aquél, a facilitar los intercambios y

a sostener, en definitiva, todas aquellas que se hallaban bien en línea con su pensamiento económico general: el mercantilismo.

Según se recoge en el propio texto, en aportaciones valorativas de Sardá y L. Beltrán, puede decirse de esta línea del pensamiento financiero mercantilista que, más que por su real incidencia en la resolución de los problemas que denunciaron, "tiene una cierta importancia en la formación histórica de la Ciencia de la Hacienda en España. Fueron los primeros en interesarse por los problemas financieros y los primeros que consiguieron interesar por ellos a amplios círculos de la población".

2. La segunda de las etapas en que Ricardo Calle considera dividido el contenido de su obra es la de la Hacienda Pública del clasicismo o liberal, si bien deja de manifiesto el reconocimiento de la dificultad de enlace de esta época con el mercantilismo en solución de continuidad histórica. En tal sentido, quizá sean solamente los intentos de Zabala, bajo los reinados de Felipe V y Fernando VI, de generalizar la "Única Contribución" los que ocupen esa zona intermedia entre el mercantilismo y los Ilustrados, cuyas intenciones reformistas y de progreso económico implican, naturalmente, proyectos de reformas fiscales en la línea del liberalismo.

Así, pues, la Ilustración es época de fomento de la Economía Política y de difusión general de la economía a través, sobre todo, de las Sociedades Económicas de Amigos del País, que ayudan a la introducción y propagación de la Hacienda Clásica en España.

El profesor Calle aborda el estudio de la época tratando a los pensadores económicos liberales españoles según fueran anteriores o posteriores a la recepción en España de *La riqueza de las naciones*, de A. Smith. De tal modo que entre los anteriores estudia las aportaciones de Cabarrús, Floridablanca, L. de Arroyal y Campomanes. Entre los posteriores y claros conocedores de la obra citada: A. Galiano, Canga Argüelles, F. Estrada, si bien es evidente que A. Smith fue patrimonio general de los Ilustrados de la época.

Dentro del específico campo de la literatura financiera, que es el objeto del libro, y en concordancia con su ideología liberalista, estos autores propugnan la validez de los impuestos de producto frente a los de consumos y en tal sentido apoyan sus reformas, luego de efectuar la crítica de la situación precedente. Así, F. Estrada, genuino representante español del clasicismo, es el que mejor sistematiza los principios a que deberá acogerse la imposición:

— Principios Jurídicos (generalidad, proporcionalidad y obligatoriedad).

- Principios Económicos (la renta de la tierra, del capital o del trabajo, como fuente impositiva idónea).
- Principios Administrativos (recta administración tributaria y economía en las exacciones).

Analizadas las principales aportaciones de la época, el autor pasa a realizar unas valoraciones de conjunto, en el sentido de que esas ideas del clasicismo en España no se reciben de forma distante ni pasiva, sino que se asimilan "desde una ideología propia y con una personalidad innegable" en un rico contexto de auge de las materias económicas, a pesar del poco ambiente de tolerancia hacia las innovaciones que caracterizó a la historia española en largas etapas.

3. La tercera etapa, que, junto con la última, integran el último de los capítulos de la obra que reseñamos, abarca desde 1840 a 1906, desde el final de la etapa ilustrada al principio del presente siglo, en que comienza a superarse la crisis noventayochista, que tanto coincide con una penuria, retraso y dificultad en la liquidez de la Hacienda Pública como en los estudios y trabajos teóricos sobre la materia, principalmente en lo relativo a la pérdida de contacto con la evolución en el resto de los países de la literatura financiera.

No son de olvidar, de todos modos, los trabajos de algunos autores, todos los cuales son citados y reflejada su aportación en la obra; son ejemplos reconocidos los de Peña y Aguayo, López Narvaez, Eustaquio Tolodano, Piernas Hurtado, A. Brañas, etc., pero más que suponer un serio contacto con las nuevas aportaciones de la época, la temática general gira en torno a los problemas inmediatos que la Hacienda Pública española tenía planteados. No se puede dejar de tener en cuenta que España atraviesa la crisis de la liquidación colonial, con los graves problemas financieros que, en todo caso, ello supone, máxime para un sistema fiscal que, por otro lado, ya ni siquiera responde al desarrollo de la reciente dinámica económica, en la que comienzan a imperar los valores mobiliarios, empresariales y del trabajo, y que sigue respondiendo a la economía de los "viejos impuestos de producto". El pensamiento, la literatura y las realizaciones financieras de la época no comenzarán a desarrollarse sino a la par que se va encontrando la salida a aquella situación, que no será sino, ya en el presente siglo, con la aparición de la figura de Flores de Lemus, a partir del ministerio y la iniciativa reformadora de Fernández Villaverde.

4. La cuarta y última etapa en que se divide esta historia de la Hacienda Pública en España abarcará desde 1906 hasta nuestros días, con

el intento de "incorporación al pensamiento financiero español del conocimiento disponible sobre el análisis de la actividad financiera".

Era necesario realizar un gran esfuerzo para poner al día los estudios sobre la materia, después del retraso que se había producido en los años precedentes. Tal esfuerzo y puesta al día fue posible gracias a la inestimable figura de Flores de Lemus, cuya obra, de rico y variado contenido —a pesar de no haber escrito un tratado sistemático de Hacienda Pública—, tuvo, además, el complemento de haber sido capaz de crear una escuela de hacendistas con "inquietud y curiosidad por los temas financieros" con los Viñuales, Cienfuegos, Vicente Gay, Ramón Garande y Gabriel Franco.

Epoca ésta, heredada de la imposición de producto, siempre crítica y en la que se ponderan las reformas tendentes hacia la imposición personal (citándose en este sentido las aportaciones de Bernis Carrasco y Víctor Paret) como forma más justa y moderna de organizar los sistemas impositivos. Junto a ello, tenemos la recepción y traducción de estudios y autores extranjeros, entre los cuales, de rango fundamental en la materia, existen referencias en la obra a Einaudi, Hicks, Dalton, Fasiani, Buchanan, Prest, Musgrave, etc.

La lectura en su conjunto de la obra de Ricardo Calle permite obtener una aproximación a toda la historia de las ideas financieras sustentadas por los españoles. En ella se pueden observar unas constantes que se van reflejando en todos los escritores: en general, es bien patente el descontento de los científicos de la Hacienda Pública a lo largo de estos cuatro siglos que se contemplan en la obra y que, en definitiva, son todos los estudios existentes acerca de la materia en todos los tiempos.

Todos los autores, en general, parten de un análisis de la situación existente en su tiempo, análisis que sistemáticamente resulta ser crítico, pues, ciertamente, ha presentado balances bien negativos. Sobre la base de este análisis se puede observar cómo todos plantean su modelo teórico y sus ideas sobre el sistema fiscal y económico, siempre con la pretensión de incidir sobre las posibles reformas necesarias, si bien no puede decirse que tales aportaciones hayan siempre contribuido a la mejora práctica e inmediata del sistema, lo cual está lejos de ser una afirmación de esterilidad de todas sus aportaciones teóricas.

Todas estas conclusiones que acerca de cuatro siglos de pensamiento financiero se pueden sacar de la lectura de este libro afirman claramente su necesidad y su utilidad. Vienen también a recompensar el importante esfuerzo y trabajo que ha realizado su autor al cubrir, sistemáticamente y con rigor, un trabajo por hacer entre nosotros, necesario no solamente

para economistas y estudiosos de la Economía, sino también para los interesados en el estudio de la Ciencia Política y de la Historia, con lo que el campo de interés de la obra se amplía considerablemente.

JUAN GOMEZ CASTAÑEDA

JOSÉ HERNÁNDEZ MARTÍN: *La promoción de la empresa* (Madrid, "ESM", 1977), 154.

Para redactar plan colectivo y único de política de programación, deberán realizarse, en opinión del autor del volumen que comentamos, determinados supuestos que se resumen de la siguiente forma: que exista programación más general de las actividades de la empresa y de las necesidades futuras de personal ejecutivo y directivo; estricta ponderación de los elementos promocionales: edad, instrucción, experiencia, etc.; que se configure anticipadamente la estructura de la empresa en los diversos momentos de realización de los programas generales de desarrollo; que se definan claramente las tareas y responsabilidades de cada uno y su evolución en el tiempo; que se estudien las posibilidades potenciales de los mandos existentes por medio de inventario del patrimonio humano, de sus características capacidades actuales, necesidad de adiestramiento y perfeccionamiento; que todos estos extremos estén sujetos a revisiones periódicas para averiguar la continua adaptación a la realidad y cómo se cumplen las previsiones en el desarrollo de la entidad patronal.

El autor enuncia las ventajas de la promoción interna en la empresa respecto del reclutamiento de personal procedente del servicio exterior, de personal ajeno a la firma: se conoce de antemano a los candidatos, se sabe de qué manera se han adaptado al medio que constituye la empresa y a las personas que le rodean; los ascendidos conocen a la empresa, tanto en sus técnicas como en sus métodos de trabajo, por lo que la promoción interna suele ser más ventajosa económicamente y menos arriesgada; los ascendidos presentan con frecuencia características de empleo complementarias con las de aquellos que han llegado directamente al escalón superior de su carrera, aportando al equipo sentido de lo concreto; las perspectivas de promoción dinamizan los esfuerzos, estimula a los demás, realizan esfuerzos de perfeccionamiento y ofrecen comportamiento más flexible, y la promoción trae en cadena otras promociones; el clima social resulta favorablemente influido, teniendo en cuenta el particular atractivo marcado por el porcentaje, cada vez más importante, del personal hacia la

promoción; la promoción es ocasión preferencial de evaluación de las aptitudes y excelente soporte para el perfeccionamiento; la promoción sirve a veces para hacer evolucionar en determinado sentido a las estructuras, y éstas son modeladas por los hombres, y se advierte que cambiar a éstos conduce a transformar aquellas estructuras.

José Hernández Martín entiende que en la necesidad real de la empresa debe contemplarse como factor decisivo conseguir la antigua finalidad de "poner el mejor hombre en el mejor sitio". La formación del personal en la firma responde esencialmente a verdadera operatividad técnica.

Sin embargo, si la entidad patronal aspira a funcionar correctamente necesita personal competente. Para que la formación responda a este objetivo es preciso que la organización empresarial se enfrente con la necesidad de formación de cada persona en su puesto, y al mismo tiempo se procurará elevar el nivel del personal en su conjunto.

El espíritu de perfeccionamiento así creado da sus frutos. Si se trata de desempeñar convenientemente una función, el autor entiende que será preciso conocer: cuál es esa función; qué se entiende por "desempeñarla debidamente"; cuál es el nivel de competencia del titular actual o del previsto. Si no se desea practicar la formación por el simple gusto de practicarla, habrá que empezar por analizar en todas sus vertientes cuantas necesidades competen, procediendo con el mínimo de sistemas metodológicos correspondientes.

En el volumen se formula detenido análisis a la que pudiéramos denominar obsesión de la promoción.

Un primer peligro es que la concentración por conseguir sucesivas promociones suele excluir a las demás actividades: ocio, vida familiar, educación de los hijos, actividades físicas, sociales, culturales, etc. Es decir, tal promoción llega a concentrar al individuo sobre sí mismo de forma que le vuelve egocéntrico, le aísla. La lucha por obtener gran preparación técnica, un título que abra las puertas de la promoción, hace que se olvide de sus deberes como ciudadano, como miembro de determinada comunidad política.

Tal es el grado de ofuscación de la persona obsesionada por promocionar, que, ciertamente, le incapacita para entender las cosas que en derredor suyo suceden: todo lo que fuera de su promoción proyecta sobre él una preocupación está mal. Rechaza su propia responsabilidad en el mal funcionamiento de la sociedad, achaca la culpa a los demás y se va formando la personalidad con impregnaciones de individualismo radicalizado hasta el máximo extremo.

Se estima que aún se da mayor gravedad una vez alcanzada la meta, pues el promovido, tras lograr su objetivo, tampoco vuelve a situación "normal". Ha alcanzado "su" puesto con mente profundamente deformada, lo que se hace especialmente agudo cuando se trata de técnicos que adquirieron formación científica con toda exclusividad. En sus nuevas misiones se encuentra con imperativos económico, financieros y humanos de los que hasta entonces se había desinteresado totalmente. Ahora le cuesta comprenderlos, aunque hagan esfuerzos para pretenderlo. Hay que tener en cuenta que el problema psíquico y el factor fatiga se conjugan para impedirsele. Todo exceso de actividad intelectual debe ser compensado con alguna actividad física que le relaje de aquellos enormes esfuerzos de promoción. Y ambas facetas no son de fácil simultaneidad en estos casos en los que la obsesión domina, resultando francamente difícil que se penetre en ambientes de formación física, en aquellos parajes tan propicios a que resulten ajenos los nervios y las intranquilidades del obsesionado, nada deportivo.

De todo ello el autor colige que la promoción será, como toda actividad humana racional, cuidadosamente planificada para que resulte integral, auténtica, para que beneficie no sólo al individuo y a la empresa a la que se halla adscrito, sino a la sociedad entera.

Se examinan los beneficios que esta promoción reporta a la persona, a la empresa y a la comunidad política. El beneficio personal es evidente, desde el momento en que los esfuerzos realizados por el individuo para conseguir la promoción le han hecho adquirir mayor cultura, se le abren nuevos horizontes, es más sutil, su vida familiar se enriquece y ayudará a sus hijos a proponerse metas mayores, a las que prestará todo su apoyo en su nuevo *status* de mayores proporciones u oportunidades.

En cuanto a los beneficios empresariales, obvio es que el promovido resultará elemento de más eficacia y mayor producción. Se compensará de su buena política de promoción con hombres de auténtica valía, que lograrán mayor crecimiento y prosperidad para la firma. Y los trabajadores afectos a la entidad patronal adoptarán postura más constructiva hacia la propia empresa. En definitiva, que para la organización empresarial la idónea promoción es inversión rentable, tiene verdadero sentido de liberación. Y no es correcto plantearse la promoción sólo en su aspecto meramente económico. Con objeto de que gane más la persona promocionada. A veces, la Administración Pública crea puestos con el fin único de beneficiar a "alguien", toda vez que en el fondo no tienen mucha razón de existir, creando mayores dificultades a los administrados debido a que se provo-

can duplicidades de funciones, que al final los propios interesados llegan a la conclusión de que "no vale la pena" luchar por algo que no tiene sentido ni arreglo.

Por último, con promociones correctas la sociedad es, a la larga, la gran beneficiaria. La persona promovida tendrá nueva y mayor capacidad, estará más integrada en la comunidad y su participación en la vida misma será mayor, y no porque la cultura adquirida le haga pensar que tiene la obligación de participar, sino que será ciertamente una necesidad, pues una vez en el camino se impondrá a sí mismo la ampliación de su experiencia para así asegurar su futuro progreso.

Tanto más positiva será para todos la promoción si abarca a la totalidad del individuo, en todas las vertientes y aspectos a considerar. El Estado, respetando las libertades de cada uno, debería ordenar la forma en que los hombres han de orientar el progreso del país, y es a estos hombres a los que habrá que promover, haciendo caso omiso de otras consideraciones como las amistosas o familiares, etc. En otro caso corremos el riesgo de transformar a las personas en piezas del arsenal de las máquinas de producir-consumir, abocaremos a sociedad totalmente insolidaria, torpe y férreamente individualista.

En suma: libro interesante en torno a temas empresariales de máxima importancia, como el delicado y siempre de actualidad de la promoción.

GERMAN PRIETO ESCUDERO

FRIEDRICH A. HAYEK: *Camino de servidumbre* (Madrid, Alianza Ed., 1977), 298.

El famoso libro que vamos a comentar, quizá el más leído de la extensa producción del premio Nobel de Economía del año 1974, Friedrich A. Hayek, sostiene la teoría, que estimamos correcta, de que el liberalismo no es inmovilismo. Ninguno de sus principios básicos hace del liberalismo un credo estacionario. No hay reglas absolutas establecidas de una vez para siempre. Es indudable que el principio de que en la ordenación de nuestros asuntos debemos hacer todo el uso posible de las fuerzas espontáneas de la sociedad permite infinidad de aplicaciones. El autor estima que, por tanto, nada ha hecho tanto daño a la causa liberal como la rígida insistencia de algunos liberales en ciertas toscas reglas unitarias, sobre todo en el principio de los fisiócratas galos Baudea y Gournay "laissez-

faire, laissez-passar, le monde va lui même", doctrina, por otra parte, con tesis necesaria e inevitable.

En la publicación se sostiene, respecto del término planificación, que resulta esencial la identidad entre socialismo y totalitarismo, ambas, especies del género colectivismo. Hayek precisa que dicho vocablo ganará cierta precisión si hacemos constar que es necesario para realizar correctamente cualquier ideal distributivo. Pero como la idea de planificación centralizada debe en buena parte su atractivo a la gran variedad de su significado, es fundamental que nos pongamos de acuerdo en torno a su exacto y preciso sentido antes de formular otras consideraciones sobre el tema.

En el volumen que comentamos se recuerda la aseveración de Benito Mussolini: "Fuimos los primeros en afirmar que conforme la civilización asume formas más complejas, más tiene que restringirse la libertad del individuo". Pero Hayek estima que, por el contrario, en la evolución social nada es inevitable, a no ser que resulte así por así creerlo: el ocaso de la competencia y el crecimiento del monopolio no son el resultado del desarrollo tecnológico o el lógico producto de la evolución del capitalismo. En Alemania, que llegó a considerarse como el país modelo de la necesaria evolución del capitalismo, el crecimiento de los carteles y sindicatos ha sido sistemáticamente alimentado desde el siglo XIX. Fue allí donde, con la ayuda del Estado, el primer gran experimento de "planificación científica" y "organización explícita de la industria" condujo a la creación de monopolios de gigantescas proporciones, que en el Reino Unido tuvieron lugar cincuenta años más tarde.

Entre las famosas frases de lord Juan-Emerico Acton, el autor hace hincapié en la de que la libertad, y no la democracia, constituye el valor último. La libertad no es un medio para un fin político más alto. Aquella es, en sí, el fin político más alto. No se precisa por razones de buena administración pública, sino para asegurar la consecución de los más altos objetivos de la sociedad civil y de la vida privada. Por otro lado, a la democracia se considera que es medio, expediente utilitario para salvaguardar la paz interna y la libertad individual. Como tal, en modo alguno es infalible o cierta.

En el volumen se resalta la importancia de la elección del empleo en la planificación mediante estos válidos argumentos: La voluntad oficial conformaría y guiaría nuestras vidas ordinarias no sólo en nuestra capacidad de consumidores, sino, lo que es más importante, en nuestra situación de productores, pues son dos aspectos de nuestra vida que consideramos inseparables: la mayoría de nosotros dedicamos al trabajo gran parte de

nuestra vida; el empleo determina comúnmente el lugar donde vivimos, así como cierta libertad en la elección de la vocación profesional resulta de la mayor importancia en la generalidad de los casos para conseguir la felicidad.

El autor estima que en sociedad totalmente planificada todos sabríamos que estábamos mejor o peor que otros no por circunstancias que nadie puede dominar, que es imposible prever con exactitud, sino porque alguna autoridad lo quiso. Los esfuerzos que encaminemos a mejorar nuestra posición tendrían como fin no el de prever las circunstancias que no podemos dominar y prepararnos para ellas, sino el de inclinar en nuestro favor a la autoridad que goza de todo el poder. En estos casos de despotismo, la pesadilla del primer ministro Disraeli: "Estado en que ningún camino para la riqueza y el honor existiría, salvo a través del Gobierno", el autor del libro cree que se convertiría en la más cruda realidad.

Hayek también subraya que en toda sociedad libre son inevitables las inmerecidas fluctuaciones de renta. No puede darse a la generalidad de los ciudadanos la certidumbre de ingresos determinados, si hemos de conceder a cada cual las libertades precisas para seguir su vocación, para elegir su profesión. Si se procura para algunos esta certidumbre, se convierte en privilegio de los demás, cuya seguridad disminuye necesariamente con esa política. Se deduce que la seguridad de unos ingresos invariables sólo puede darse a todos mediante la abolición completa de la libertad de elección de empleo. Pero en esta línea sólo se ha concedido seguridad fragmentaria para este grupo o para el otro, con el contrapeso de aumentar constantemente la inseguridad de quienes quedaron abandonados a su suerte.

El autor considera que la cuestión de los efectos morales del colectivismo debe situarse, sin duda alguna, en saber en qué criterios morales se basará la organización colectivista de la sociedad o qué criterios imperarán. La interacción de moral social e instituciones puede muy bien tener efecto de ética producida por el colectivismo completamente diferente de los ideales morales que condujeron a reclamar el sistema. En parte, los criterios dominantes en lo moral dependerán de las características que conducirán a los individuos al éxito en sistema colectivista o totalitario, y en otra parte debido a las exigencias de la máquina totalitaria.

En el libro se formula esta interesante consideración: el programa del "Labour Party" de Laski, empeñado en la creación de "sociedad planificada", es muy desalentadora experiencia, puesto que a todo intento de restaurar el Reino Unido tradicional se opone un plan que no sólo en sus

líneas generales, sino también en detalles y en lenguaje, es indistinguible de los sueños socialistas que dominaron las discusiones de veinticinco años antes en Alemania, al exigir el mantenimiento en tiempo de paz de las medidas de control oficial requeridas por la movilización de los recursos nacionales en la guerra y demás tópicos, como "economía equilibrada", el "consumo comunitario", etc.

Para Hayek, no se debe permitir en sociedad libre que objetivo único, aunque se trate de la propia superación del preocupante paro, domine permanentemente a los demás. Pese a que éste sea el objetivo de nuestros mayores esfuerzos, no significará que se deba permitir que esta finalidad nos domine hasta el extremo de excluir toda otra, fiándonos del irreflexivo dicho de que se logrará "a cualquier precio", proclamado por los idealistas ingenuos, que con todo ocasionará más daños que beneficios.

En el volumen se contempla la frase la "planificación para igualar los niveles de vida, haciendo hincapié en que tiene que comenzar necesariamente por fijar orden de preferencia para los diferentes objetivos: planificar para la deliberada igualación de los niveles de vida significa se ordenarán las diferentes pretensiones con arreglo a sus méritos, que unos tienen que dar preferencia a otros y que aquéllos deben guardar su turno, aunque quienes se ven así preteridos pueden estar convencidos no sólo de su mejor derecho, sino también de su capacidad para alcanzar antes su objetivo sólo con que se les concediera libertad para actuar en base de proyectos propios.

El autor concluye que no queremos ni podemos retornar a la realidad del siglo XIX, pero sí tenemos la oportunidad de alcanzar sus ideales, lo que no es poco. A este respecto, no tenemos derecho a considerarnos superiores a nuestros abuelos. No olvidemos que somos nosotros, del siglo XX, y no ellos del XIX, quienes lo hemos trastornado todo. Reconozcamos humildemente que si ellos no llegaron a saber plenamente qué se necesitaba para crear el mundo que deseaban, la experiencia que nosotros logramos después debía habernos preparado para realizar bien dicha tarea.

En suma: se trata de excelente libro en el marco del habitual quehacer de este prestigioso autor. En el caso que nos ocupa, su acostumbrada literatura científica económica se amplía al tratamiento de aspectos socio-políticos del mayor interés y de gran actualidad.

CLAUDINA PRIETO YERRO

EUGENE HEYMANN (y otros): *Empresas multinacionales y división internacional del trabajo* (Salamanca, Ed. Sígueme, 1977), 158.

Recordemos que las empresas multinacionales han sido definidas de diferentes formas. Entre otras, es conocida ésta que indica que son las que, con dirección central, llevan a cabo su acción en diferentes países, con independencia del nivel económico de la respectiva nación. Aunque definición alguna haya sido consagrada, a los fines que nos proponemos bastará suponer que la naturaleza esencial reside en que la sede de la dirección general está situada en determinada nación, la de origen, mientras que la empresa multinacional despliega actividades en varios países, los de acogida.

En opinión de José A. Pérez de Gracia, examinada la multiplicidad de definiciones de empresa multinacional se llega a la conclusión, desde luego cierta, de que las notas más características que resaltan los autores son la inversión en el extranjero y la dirección o control central.

Son diversos tanto inconvenientes como ventajas de las empresas multinacionales. De aquéllos es destacable el fenómeno que obliga en muchos casos (la iniciativa norteamericana motiva fulgurante afluencia) a la reestructuración jurídica de cada país, especialmente en lo que atañe a materias de propiedad industrial y de Derecho del Trabajo. Se delimitan sus fronteras de manera tan grisácea que muchos de sus hitos son comunes a esa otra clase de empresa denominada internacional o transnacional.

Para penetrar ya en el contenido del libro que vamos a comentar, señalemos que se exponen por el "Equipo Tierra 2/3" los móviles que impulsaron a la edición de los trabajos de distintos autores en el sentido de contribuir a la toma de conciencia crítica que desde hace tiempo va emergiendo en el área dominada por Iberoamérica y España, referente al tipo de relaciones objetivas emanadas de las naciones fuertes, agrupadas con más o menos cohesión en torno a la cabeza hegemónica del poder norteamericano. Al propio tiempo que los autores pretenden servir a la solidaridad de los pueblos desposeídos, con la esperanza de que en el futuro, en las relaciones aludidas, haya superación de la problemática actual en la búsqueda, para los miembros de la colectividad, de auténticas oportunidades de libertad e igualdad.

El coautor del volumen, Heymann, en *¿Quién teme a las multinacionales?*, en cuyo trabajo termina, por cierto, su argumentación dando la vuelta a la cuestión para interrogar con el sintomático: *¿Quién conseguirá atemorizar a las multinacionales?*, se expresa ante tan inquietante ac-

tualidad de la manera que sigue. Surgen los frecuentes conflictos entre las multinacionales y los Estados nacionales. Pese a la necesidad de la réplica del Estado de cada nación y de las agrupaciones de países, el resultado de la batalla económica no será inmediato, pensándose en que quizá transcurran al menos dos generaciones tensionales. Las corporaciones multinacionales, a pesar de sus declaraciones de intenciones, no se han puesto al servicio de la humanidad, según opina el autor. Se duda de que los sindicatos obreros, las uniones de consumidores, los Estados y demás fuerzas vivas consigan, como es de desear, que las empresas multinacionales entren en el sistema económico internacional en auténtico servicio para el hombre.

Luciano Martins redacta el trabajo *Las multinacionales y las naciones*, incorporado a la publicación que comentamos; en el que se alude al control de las economías a través de esta producción "internacionalizada". Entiende que las decisiones tomadas a nivel de las referidas empresas, cuya acción está condicionada por el juego oligopólico, determinan en gran parte el ritmo de expansión, el grado de progreso técnico y el perfil del consumo de las economías de los países en que actúan. Estas compañías toman decisiones en función de criterio privado, mirando exclusivamente a la consecución de lucro para la empresa. Decisiones que a veces escapan del control de los Estados en los que la empresa radica. El autor del trabajo estima que en este sentido la multinacional es actor político y, al propio tiempo, irresponsable en ese aspecto político. De ahí el interés por todos los Estados, incluido el norteamericano, de establecer alguna forma de control sobre las empresas multinacionales, tanto más necesario cuanto que la acción de éstas no se ejerce solamente sobre la producción, sino también en el ámbito del comercio internacional. De la magnitud operativa de esta clase de empresas puede juzgarse por estas cifras: las corporaciones multinacionales de nacionalidad norteamericana controlaban en 1970 el 23 por 100 del total de las exportaciones que en el mundo capitalista se realizaron.

En el tema específico de la incidencia de las empresas multinacionales en la vida económica de Francia, Philippe Barret comienza por sentar bases logísticas operativas. Considera que es relativamente fácil definir el contexto del mundo bipolar, pero no ocurre lo mismo con el mundo multipolar. Cuando se pasa del escenario descriptivo del entorno internacional para examinar sus incidencias sobre cualquier realidad se opera siempre, por comodidad inevitable, reducción del campo de acción restringido a algunos de sus componentes, a determinados y pertinentes trazos.

Es decir, se afronta la dificultad sin esquivarla. Y este camino permite comprender mejor los límites del fenómeno multinacional, dándole su real importancia. Lejos de constituir bloque homogéneo, omnipotente, en la escena internacional, las sociedades multinacionales van ligadas a las estructuras fundamentales de las comunidades políticas que las han engendrado. Quizá en determinados momentos esta característica quede camuflada, pero su verdad profunda estará más recalcada ante el paso acrecentado o reencontrado de unos Estados nacionales y de unas fuerzas que las animan en período de mutación, en lógica reivindicación de todos los derechos que se derivan de la geopolítica en frecuentes diferencias y tensiones.

Sesame, en el trabajo titulado *Compañías multinacionales y división internacional del trabajo*, realiza buen análisis en búsqueda de correcta situación de la fenomenología que nos ocupa, en el marco estricto de la economía política. Y aunque de este modo haya sido antes muchas veces abordada, incluso desde los tiempos del esforzado economista británico David Ricardo, en reelaboraciones continuas Sesame lo hace en los siguientes términos: Actualmente, en las regiones del mundo en las que es raro el factor capital y abunda el factor trabajo se desarrollan actividades industriales de base establecidas por firmas multinacionales, pero también por industrias nacionales ligadas a los aparatos del Estado. Se agrega que existe clara intervención de estructuras económicas que no obedecen a las leyes tradicionales de la competencia, sino que son estructuras oligopólicas de la índole y carácter de las multinacionales, así como estructuras políticas de la naturaleza de los aparatos estatales. A nivel microeconómico, no es segura la insuficiencia de las teorías basadas en la noción de las ventajas comparativas, fundadas en las leyes tradicionales de la competencia, puesta que la empresa privada se plantea el tema de la localización de su futuro establecimiento y especula a tenor del marco que se describe.

Veamos los dos escenarios que el autor claramente diferencia:

Mundo multipolar: Se considera que es fácil imaginar que, en el caso de Europa, la ausencia de ciertos productos estratégicos en los países de su periferia terminará por obligar a las empresas multinacionales europeas a instalarse en la periferia de los Estados Unidos y a controlar *join ventures* con la Unión Soviética. Este escenario sería poco favorable a las empresas multinacionales. Cada bloque podrá resistir a la implantación de firmas extranjeras en su área de influencia, en su zona periférica privilegiada.

Mundo multipolar que en principio menos seductor para las empresas

multinacionales, en realidad, a la larga, es más plausible que otros, más ventajoso. Los compromisos nacionales se hacen más posibles y la competencia exterior menos peligrosa. En el mismo centro, en el interior, reinará la paz social, mientras que en la periferia los conflictos estarán más circunscritos, más limitados.

Mundo bipolar: Partido en dos bloques, en principio, ya lo hemos dicho, puede ser más favorable a las empresas multinacionales, principalmente a las de nacionalidad norteamericana, dominadoras de las firmas de países desarrollados, pero el escenario del mundo bipolar supone una arada en el declive armonioso americano, la vuelta a estado de dominación económica en el que las naciones europeas y Japón constituyen unidades secundarias en relación con Norteamérica, en igual medida que resultan los satélites del orbe comunista con referencia a la Unión Soviética.

GERMAN PRIETO ESCUDERO

GARCÍA DELGADO, José Luis, y SEGURA, Julio: *Reformismo y crisis económica: La herencia de la dictadura*, Ed. Saltés, Madrid, 1977, 159 págs.

El cambio político a que se está asistiendo —se escriben estas notas antes del día 15 de junio de 1977 (*)— propicia los estudios que examinan la política económica de la etapa anterior, que formulan un inventario de la estructura y de la situación económicas en la actualidad y que proponen medidas a seguir desde ahora con unos u otros objetivos. El de los catedráticos de las Universidades de Oviedo y de Madrid (Complutense) José Luis García Delgado y Julio Segura, respectivamente, es uno de los más amplios en su género (**), tanto por los datos y aspectos que se ofrecen en el mismo como por el análisis crítico a que son sometidos los últimos quince años de la política económica española. Todo ello con un propósito divulgador sin merma del nivel científico al que no pueden sustraerse los autores, atentos a las construcciones teoréticas a la hora de sistematizar

(*) Por circunstancias ajenas a la voluntad de todos, esta reseña bibliográfica llega con un año de retraso a esta Revista y se publica tal y como fue redactada en la época que se indica.

(**) Entre otras publicaciones y por orden alfabético de sus autores: MIGUEL BOYER: "Estudios para un programa económico", en *Socialismo es libertad*, Ed. "Cuadernos para el diálogo, S. A.", Madrid, 1976, págs. 137-195. JUAN MANUEL ELORDUY: *España 1977: una oportunidad para modificar el sistema*, en revista "Nuestro Tiempo", Pamplona, mayo 1977, núm. 275, págs. 131-148. JACINT ROS HOMBRAVELLA: *Qué es la economía franquista*, Ed. La Gaya Ciencia, Barcelona, 1977. 80 págs.

y de valorar lo positivo y lo normativo en el campo de la economía nacional. A este juicio global ha de añadirse que, no obstante ser conocidas algunas de las aportaciones por publicaciones anteriores —en la revista *Triunfo*—, el opúsculo que anoto tiene la frescura de la novedad y se lee sin pausas, cualquiera que sea la opinión que merezcan sus conclusiones críticas.

Limitándome a los aspectos tributarios que en la obra de García Delgado y Segura se examinan, indicaré que en una primera referencia a la política fiscal (pág. 28) se expone no es posible hacer uso de ella por la "rigidez, insuficiencia y regresividad del sistema tributario", según más adelante demuestran los autores (págs. 100 y sigs.). También ha de destacarse que la mayor dificultad se encuentra en la falta de "un conocimiento adecuado de las bases tributarias reales". En esta afirmación es preciso insistir, pues la "rigidez", la "insuficiencia" y hasta la "regresividad" de nuestro sistema tributario son mera consecuencia de que los impuestos no se aplican según sus respectivas magnitudes *reales*. Nadie puede negar que el sistema tributario español acusa la falta de un eficaz gravamen sobre las plus-valías (sobre todo de las especulativas), de un impuesto sobre la renta personal mejor construido y de un impuesto sobre el patrimonio neto, siquiera sea para un mayor control de las mutaciones patrimoniales de las unidades económicas. Pero estas lagunas no serían tan importantes si el sistema impositivo vigente se aplicara sobre bases imponibles "reales", sobre todo en sus niveles medio y superior.

La reforma fiscal ya es mencionada en la página 35 para anotar que si ha de ser "profunda (...), no sería jamás viable más que en el marco de un pacto social entre la clase obrera y la burguesa". No he de negar la eficacia de tal "pacto social" tal y como lo conciben los autores, pero sí es significativo que en estos últimos tiempos de aperturas o vísperas democráticas, se confíe tan poco en el régimen de las mayorías. En efecto, cada día se postulan más los pactos interestamentales, como si las Cámaras o las Asambleas hubieran perdido el poder decisorio que se apoya en la representación política directa. Más difícil entiendo será que la "reforma fiscal profunda" venga de la mano de "estatutos regionales específicos, conciertos económicos con diversos grados de autonomía y una descentralización de decisiones" como postulan los profesores García Delgado y Segura, pues cualquier reforma fiscal digna de esta expresión, ha de plantearse y acometerse a nivel estatal. Distinta es mi opinión si se trata de una "reforma fiscal" que consista en la simple observancia de las leyes vigentes, pues para ello será muy necesaria —indispensable— la asistencia

o el respaldo de las entidades territoriales, siempre que éstas sean representativas —auténticas mandatarias— de las respectivas comunidades. En la *gestión* tributaria, lo mismo que en la *ejecución* del gasto público, es esencial el control a nivel territorial. Pero ni el sistema tributario nacional, ni la distribución del gasto público nacional, pueden ser establecidos “regionalmente”, aunque las regiones sí deben estar presentes en el debate y en la decisión de las correspondientes opciones (políticas).

Es más, si todo estatuto, concierto, etc., es, *per se*, proclive a la excepción, ésta se convierte en notorio privilegio cuando el estatuto, el concierto, etc., es “administrado” con criterios oligárquicos. Tengo por seguro que las clases sociales que hoy vienen animando y/o amparando corrientes estatutarias con propósitos diferenciales, van a modificar su postura, al menos en lo tributario, tan pronto como comprueben que la respectiva Administración regional o estatutaria ha de rendir cuenta —como debe ser— de su gestión ante representantes directos del cuerpo electoral del correspondiente territorio. La gestión tributaria es tanto más eficaz cuanto más abierta o más cercana esté de los contribuyentes. Y sabido es que a mayor grado de eficacia en la gestión tributaria, mayor grado de equidad tributaria, esto es, tratamiento desigual de los desiguales y el mismo gravamen para quienes ofrezcan la misma situación económica.

Por lo que queda anotado, ya se perfilan dos clases de “reformas tributarias”: la material o legal y la que conlleva la aplicación de las leyes tributarias vigentes, bien entendido que esta última, mal que nos pese, constituye una auténtica reforma tributaria para nuestro país. En lo sucesivo, estimo, va a ser ineludible precisar si postulamos una reforma tributaria “legal” o una reforma tributaria “efectiva”, pues de otro modo estamos expuestos a que una vez más en nuestra historia tributaria, confundamos a los “españolitos” haciéndoles creer reformamos la actual *situación* tributaria, cuando sólo reformamos la actual *legalidad* tributaria.

En las páginas 93-94 de la obra que reseño, se examinan las medidas fiscales contenidas en el proyecto de Ley de Actuación económica enviado a las Cortes por el Gobierno del señor Arias Navarro, siendo ministro de Hacienda el señor Villar Mir, y que, por cierto, no pudo prosperar como Decreto-ley, a pesar de la urgencia que es inherente a esta clase de medidas, ni tampoco llegó al Pleno de las Cortes después de estar dictaminado por la respectiva Comisión. Contrariamente al parecer de los autores, corresponde anotar que la elevación del mínimo exento de 140.000 a 160.000 pesetas en la base del Impuesto sobre rendimientos del trabajo personal, no tenía que constituir, necesariamente, una “subvención solapada de 2.400

pesetas anuales por obrero en nómina a las empresas —especialmente las grandes— que en sus convenios colectivos pactan en términos de salarios netos *tras* el descuento del IRTP" (textual), como opinan los profesores García Delgado y Segura, porque la legalidad de este tributo demuestra que esta clase de beneficios siempre fueron disfrutados por los perceptores de los rendimientos (véase el régimen de familias numerosas), aunque los retentores —empresas, por ejemplo— tengan estipulado el abono de tales remuneraciones "libres del impuesto". Una norma de rango reglamentario hubiera bastado para que la elevación del mínimo exento en este impuesto repercutiera favorablemente en la economía de los asalariados y no en las empresas como se afirma en la obra objeto de reseña.

En lo demás considero fundada y sagaz la crítica de los autores —que en el capítulo de los agradecimientos destacan al profesor Lagares Calvo— a las propuestas reformas fiscales, sin perjuicio de que un día se escriba la historia "real" o "interna" de la gestación de esta clase de proyectos, para que quienes estuvieran en el "escenario" pasen a la Historia con los papeles que efectivamente representaron, y acaso no sea el ministro Villar Mir el que peor papel representó en la oportunidad a que me vengo refiriendo. En este turno de defensa bastará traer a colación los Anteproyectos de Ley sobre Disciplina contable y represión del fraude fiscal y sobre Reforma del Impuesto general sobre la renta de las personas físicas, que después de importantes mutilaciones, se convirtieron en proyectos de Ley que no llegarían a las páginas del "Boletín Oficial de las Cortes Españolas".

La actuación en materia fiscal del Gobierno Arias-Villar Mir, como los autores apellidan al primer Gobierno de la Monarquía después del 20 de noviembre de 1975, es anatematizada así: "... no inició tan siquiera la reforma fiscal" (pág. 98) y (quedó) "... sin resolver previamente los problemas (...) de una reforma fiscal que pueda hacer suficiente y eficaz el sector público" (pág. 99). A esta apreciación cabe responder indicando que la reforma tributaria "real" sí se inició sin excepciones ni contemporizaciones, con los medios disponibles, que además de ser extraordinariamente menguados —aún más de lo que estiman los autores en la página 111 de su obra—, no fue posible potenciar con medidas de índole orgánico-funcional. Y en cuanto a la reforma "legal", ahí está el llamado "Libro Blanco", impreso y distribuido un importante número de ejemplares (como reconocen nuestros colegas en la pág. 124 de la obra que anotamos). Compárese la peripecia del "Libro Blanco" con la del "Libro Verde", y el saldo es positivo para el ministro Villar Mir. Por ello, y por otras circunstancias que están en la memoria de todos, no sería ciertamente audaz suponer que

el decidido propósito de reforma tributaria "legal" y las medidas efectivas de forma tributaria "real", debieron sumarse a otros factores desencadenantes del cambio del Gobierno Arias por el que preside el señor Suárez. Lo que en cualquier caso resulta ilógico es que en la época inmediatamente anterior a la referida crisis de Gobierno, se invocaran pretéritos episodios para deteriorar la imagen pública del ministro Villar Mir. ¿No estarían en las reformas "legal" y "real" de los tributos que apoyaba, los auténticos motivos de censura en la "recta final" de su actividad ministerial? Piénsese que en nuestro país nada temen tanto determinadas clases económicas como la exacción correcta de los tributos, por el sacrificio que implica y por las vicisitudes patrimoniales que pone de manifiesto. Ya son varias las personalidades políticas españolas condenadas al ostracismo por sus firmes criterios de reforma tributaria "real" (Camacho, Bugallal, Alba, Chapaprieta, Larraz). Nada más aleccionador que la historia de las reformas tributarias "reales" de uno u otro modo malogradas.

Un capítulo se dedica a la reforma fiscal (III, 8) y concluyo estas notas centrando el examen en el apartado: "La alternativa de la no reforma" (páginas 112-115). En él se expresa con clarividencia la opción "a la española", que consiste en establecer leyes tributarias y no aplicarlas "por la falta de los mecanismos políticos y administrativos precisos para ejecutarlas" (página 112). Asimismo, cuando conjuran al "Gobierno reformista" (¿el del Presidente Suárez?) a que la reforma fiscal sea eficaz, y para ello, estiman, "ha de ser integral, coordinada y de conjunto", esto es, mediante "la reforma administrativa de la gestión fiscal, sin la cual —siguen afirmando los autores— no existirá inspección ni investigación de rentas y bases tributarias, ni, por lo tanto, represión del fraude" (pág. 114). Y a tales exhortaciones, así como a la falta de fe de J. L. García Delgado y J. Segura en el "reformismo" respecto de la reforma fiscal, sólo he de añadir que el peligro de la reforma fiscal que proponen (págs. 108-112) no está sólo en la "amnistía fiscal" —que rotundamente rechazan—, sino en el "barato" que lleva toda reforma "legal" importante en materia tributaria, respecto de las situaciones a comprobar o investigar regidas por la legalidad anterior. En este solapado "borrón y cuenta nueva" pueden estar las acuciantes propuestas de reforma tributaria "legal" por parte de quienes no se verán favorecidos precisamente con la reforma. El camino eficaz, serio y a corto plazo está en la que nuestros autores llaman "la reforma simultánea de la Administración tributaria", pero es de temer que no sea "simultánea" y nos quedemos con una reforma "legal" sin apoyatura administrativa. Por ello estimo preferible la reforma de la Administración tributaria y las

modificaciones legales que nos *aproximen* al sistema fiscal de los llamados países industriales, esto es, sin llegar a la reforma del sistema en toda su plenitud, como ahora se preconiza desde los sectores menos imaginables del país. No caigamos en la ingenuidad de pedir mayor "racionalidad fiscal" servida por leyes inaplicables. Seamos realistas en las "reformas" si realmente queremos reformar en sentido positivo. En esta línea están García Delgado y Segura y sólo les falta, en mi opinión, no dejarse llevar de la candorosa opción de una reforma tributaria que se entierre en las páginas del "Boletín Oficial del Estado" en lo que tenga de progresiva y de personalizada.

El tema es importante y no he sabido sustraerme al examen de las consideraciones que sobre el mismo contiene la obra de J. L. García Delgado y J. Segura, aunque también se proyecte sobre tantas y tantas otras facetas de la política y de la estructura económicas españolas, con el acierto y la competencia de que pueden hacer gala en sus trabajos.

CESAR ALBIÑANA GARCIA-QUINTANA

CHARLES LEVINSON: *Capital, inflación y las multinacionales*. Barcelona, Ariel, 1976. 542 págs.

Se formula, en la introducción del libro que comenta la presente reseña, interesante premonición: en la década que se avecina, los nuevos determinantes de la inflación serán el cambio estructural, la empresa multinacional y la inversión de capital.

También es, a nuestro entender, de relevante importancia la advertencia de Charles Levinson de que cuando las empresas mayores necesiten capital lo reúnen prescindiendo de las liquideces de mercado o los tipos de interés. Los costos unitarios de mano de obra, la relación de los tipos salariales con los precios, así como las estrategias de inversión y de ventas implican una serie de diferentes cálculos para los que prevalecen en los sectores de menor inversión y menor concentración. Concluye el autor: es hecho lamentable que la política global, de país determinado, está mal surtida para manejar estos problemas del desfase estructural.

En el volumen que comentamos, asimismo se subraya que la política de precios en la industria con predominio de capital está fundamentalmente en función de las inversiones de capital y la generación de nive-

les de "cash-flow" para financiarlas, en el sentido de crecimiento y expansión empresarial, mediante maximización de los beneficios retenidos. Esto explica por qué los precios de la gasolina subirán y por qué las industrias de transformación química subirán los precios, en vista del descenso de los costes laborales unitarios.

En la publicación se hace especial hincapié del amplio marco de la problemática de las multinacionales y, en su contexto, en la expresión la "retrógrada nación-Estado": el crecimiento de los negocios multinacionales que los acompañan es, sin duda, uno de los cambios estructurales más significativos de la historia económica moderna, y ante su concentrado poder, se está poniendo en duda la capacidad de la nación-Estado para controlar su propio sistema económico, hasta el extremo de que parece se resigna a estar desprovista de su poder de gobernar. Así, vemos cómo se mina, constantemente, su poder sobre la economía en el aspecto de importancia para contener la inflación.

El autor subraya que la teoría de que la estabilidad de precios exige el mantenimiento de diferenciales salariales históricos entre los sectores de baja productividad, con altos costes laborales unitarios y los sectores de alta productividad con bajos costes unitarios es, a la vez, económicamente poco firme y políticamente neurótica, es ridícula y escapa a la razón, después de décadas de estridentes proclamaciones de que la productividad debe ser el criterio de los tipos salariales.

En el libro que se comenta se sostiene que, en cuanto a la denominada búsqueda omniconsumidora del capital, y pese al fuerte ritmo de creación de nuevos créditos por los bancos centrales, el cambio desde modesto crecimiento económico en los años 50 y principios de los 60, hasta las necesidades de proveer a expansión vertiginosa en el gasto de capital, en el de consumo, en armamentos, en la construcción, etc., agotaron las fuentes inutilizadas de ahorro. El desfase entre oferta y demanda será mayor en la presente década y convertirá al capital en el factor de la economía más buscado, lo que llevará consigo mayor escasez de aquél.

Hoy se erigen, de continuo y por doquier, nuevas y a veces brillantes teorías, con expresiones también con frecuencia atinadas. Así, el autor recuerda que "cash-flow" es el cociente que mide la proporción de ingresos brutos disponibles para la reinversión, una vez deducidos todos los pagos externos: salarios, impuesto, dividendos, etc. Por tanto, el "cash-flow" da la medida exacta de la capacidad de autofinanciación de una sociedad. Es decir, que por este sistema incluso los dividendos desembolsados a los llamados propietarios son un coste y un drenaje sobre la renta-

bilidad de la sociedad, o, expresado de otro modo, la proporción de los beneficios netos retenidos, más la depreciación respecto de los ingresos. En suma, que en la publicación que comentamos se entiende que el "cash-flow" constituye el factor esencial en la valoración del Estado, de cómo se encuentra la sociedad, del éxito, más concretamente, de la política de gerencia de determinada empresa.

Levinson opina que el efecto del "cash-flow" se aplica a toda la política referente a industria química, incluidas las economías industrializadas y en desarrollo. Por idénticas razones, la inflación crónica del 20 al 80 por 100 de ciertos países iberoamericanos, de Indonesia y de los Estados africanos no puede atribuirse a los costes laborales, especialmente porque el grueso de la inversión está yendo a operaciones modernas de predominio de capital, donde los costes laborales unitarios sobre la base de los tipos nominales bajos que prevalecen no gozan, en absoluto, en las fábricas modernas, de la menor consideración.

En la publicación se aborda el tema, en boga universalmente, del tratamiento, comercialización e internacionalización del petróleo. Levinson opina que los nuevos acuerdos sobre fijación de precios y participación en los beneficios con los Estados productores de petróleo se traducirían en incrementos menores de precios si sólo se considerasen las pérdidas de ingresos, absorbidos por impuestos de consumo y, a su vez, los Gobiernos podrían aumentar los impuestos sobre los beneficios que gravan las refinerías.

Advirtamos, por último, que el autor estima que la nueva inflación favorecerá probablemente el crecimiento del capital e impedirá, incluso, aumentos salariales razonables, debido a la cambiante estructura industrial de la que es producto: el interés y las demandas de formación de activos, participaciones de los trabajadores en los enormes activos de capital acumulados como complemento de los salarios, es seguro que se convertirán en una de las principales reclamaciones sindicales en las circunstancias dadas.

En el volumen se incluye epílogo, correspondiente a la información sobre problemática hispana, a cargo de conocidos autores, como son José Luis García Delgado, Santiago Roldán López, Juan Muñoz García, Angel Serrano e Ignacio Cruz Conde. Epílogo que se compone de apéndices informativos, que mucho enriquece a la obra que se comenta, agregando más de 200 páginas particularmente valiosas.

En el apéndice titulado "Notas sobre las inversiones extranjeras en el proceso de formación y desarrollo de la sociedad capitalista en España"

hace la tajante aseveración de que en la era de las empresas multinacionales el empeño de la autarquía es utópico. La propia dialéctica del desarrollo capitalista en nuestro país crea nuevas situaciones, que plantean, claro está, ignotos problemas, que exigen salidas o alternativas distintas, nuevas soluciones de recambio. En el orden práctico, las economías no muy desarrolladas superarán la simple alternativa de autonomía frente a imposición exterior, sobre todo cuando se trata, en última instancia, de proceso de dependencia cuyos centros esenciales para su explicación y comprensión.

Con el batallón tema de la penetración de las multinacionales en nuestra nación se aporta, mediante otro apéndice, multitud de datos, en diversos cuadros y estadísticas, para concluir que el comportamiento de las empresas multinacionales en España, comprobando que en lo esencial responde a las normas de actuación en otros países, puede sintetizarse así: penetración en mercado nuevo, aprovechamiento de ventajas tecnológicas y de estrategia financiera más favorable, con lo que se sitúa en los sectores más dinámicos de la actividad económica, esto es, en aquellos con capacidad de acumulación superior a los otros.

A nuestro modesto entender, el libro cuyo comentario concluimos, traducido de su versión original inglesa al idioma español por Ramón Roca y Jordi Domingo, constituye obra importante, muy técnica, de aconsejable lectura para cuantas personas se interesan por estas cuestiones, realmente fundamentales, en estos momentos de tanta prioridad de las facetas económicas en las planificaciones nacionales.

CLAUDINA PRIETO YERRO

ANDRÉS S. SUÁREZ SUÁREZ: *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Madrid, Pirámides, 1977; 374 págs.

En la publicación que comenta la presente reseña se explica que siempre que se ha considerado que el objetivo fundamental de la empresa en el mundo económico capitalista es la obtención del beneficio se ha contestado al argumento con muy duras críticas.

Ciertamente, ahora se dan múltiples finalidades empresariales, aunque se acepte como objetivo general la maximización del valor de mercado de sus acciones, finalidad que el autor acepta, no considerándola incompatible con el objetivo de máximo beneficio, pero que responde mejor a los

intereses de los accionistas. Fin especialmente idóneo para las grandes empresas que cotizan sus acciones en bolsa. Al método o escuela de la normativa americana sobre finanzas se debe la introducción de este objetivo.

Andrés S. Suárez Suárez, al abordar el tema "Analogías y diferencias entre el criterio del valor capital y el criterio de la tasa de retorno", especifica que el tipo de rendimiento interno o tasa de retorno es prioritario entre los economistas teóricos, como Bümbawerk, Wicksell, Ackermann, Knight, Friedrich H. Hayek, etc. Por el contrario, para otros economistas el tipo de rendimiento interno es mera convención matemática provista de todo significado económico. Muchos son los teóricos partidarios del criterio del valor capital, porque tiene conexión más directa con el objetivo general de la empresa que el criterio de la tasa de retorno.

El autor subraya en el estudio de la introducción del riesgo en las decisiones de inversión que, en función de los grados informativos, se pueden distinguir estas tres fundamentales situaciones:

— El caso de lo cierto o subjetivamente cierto: cada una de las magnitudes que definen la inversión sólo pueden presentarse con única probabilidad.

— El caso aleatorio o de incertidumbre medida: las diferentes magnitudes se conocen en términos de probabilidad.

— El caso de total incertidumbre: las magnitudes que definen la inversión pueden presentar también distintos estados, pero no se conocen las respectivas probabilidades.

En el volumen se describen del siguiente modo en las decisiones de inversión secuenciales los denominados árboles de decisión: son un tipo particular de grafos o rodeos, que se puede definir como conjunto de elementos en alguna forma relacionados. En todo grafo existen dos categorías de elementos. De una parte, los nudos o vértices; de otra, los arcos o flechas que unen los nudos. Los grafos constituyen instrumento educativo muy útil en materia económica, puesto que permiten presentar de forma simplificada los elementos y las relaciones más importantes de innumerables situaciones y procesos económicos. El árbol o arborescencia es grafo conexo, y si se suprime un arco cualquiera ya deja de serlo.

En la combinación de inversiones con riesgo se brinda, en la publicación modelo de elección de carteras de H. Markowitz: el rendimiento de determinado valor mobiliario es siempre variable aleatoria. Así, el rendimiento de un año será igual a los dividendos o a los intereses correspondientes a ese período, más el valor de los derechos de suscripción preferente de las acciones.

El autor, en la sección de inversión de bienes de equipo, se extiende en la explicación del "leasing" o arrendamiento de bienes de equipo: el sistema es modo de financiación de bienes de equipo, porque permite a las empresas disponer de ellos dirigiéndose a institución financiera que se los alquila, en cuya operación intervienen las personas que se indican: en primer lugar, la empresa que necesita determinado elemento del activo fijo; la institución financiera o entidad "leasing" que alquila el equipo productivo; el fabricante o proveedor de equipo.

En la parte correspondiente al modelo de programación de inversiones se describen los de J. H. Savage, W. J. Baumol y R. E. Quandt, A. M. Weingartner, W. T. Carleton, etc., a los que el autor de la publicación que comentamos concede el gran mérito de haber dado origen a línea de investigación en el campo económico empresarial de carácter realmente promotor: la construcción de modelos financieros globales, que traduzcan la vida propia y el dinamismo interno de la realidad económica de la empresa, que sean útiles a la hora de adoptar decisiones la entidad patronal.

El autor formula las siguientes interesantes definiciones:

Riesgo económico o riesgo de empresa: incluye todas aquellas eventualidades que pueden afectar al resultado de la explotación.

Riesgo financiero: aquel que se origina cuando la empresa contrae deudas a largo plazo.

Pues bien, con las precisiones predichas, el autor especifica que la distinción entre riesgos económico y financiero lleva necesariamente a la definición de beneficio neto, con el siguiente tenor: el resultado o beneficio de explotación es igual al beneficio efectivo obtenido por la empresa después de haber realizado las dotaciones correspondientes a amortizaciones y provisiones, pero antes de haber deducido los gastos financieros; es decir, el resultado o beneficio neto es igual al resultado de explotación, menos los intereses de las deudas a largo plazo.

En el volumen se hace hincapié en que el coste efectivo de una fuente de financiación en particular debe definirse, claramente, como la tasa de descuento que iguala el valor actual de los fondos recibidos por la empresa, ajenos a todo gasto, con el valor actual de las salidas de fondos esperadas, para atender el reembolso del principal, pago de intereses, dividendos, etc.

En el tratamiento de la estructura financiera óptima y la tasa de retorno requerida se considera que el conocimiento de la magnitud o problema de la tasa de retorno requerida es de gran importancia, definitiva, al adoptar sobre decisiones oportunas de inversión, habida cuenta de que la tasa de

inversión es el suelo mínimo de rentabilidad, en torno a cuyo cálculo existe, al igual que respecto de la estructura financiera óptima, gran polémica, debido a los diferentes modos de valoración de las acciones.

Para el autor sí se ha de seguir, en cuanto a la política de dividendos que resulte óptima, bajo la hipótesis de que el objetivo principal de la empresa consiste en maximizar el valor de la misma a favor de sus accionistas, tal suposición abocará, por supuesto, a que la decisión será buena si eleva este valor, si aumenta la riqueza de los accionistas. Se advierte que el empirismo actual no permite, en cuanto al reparto de dividendos, aventurar conclusiones definitivas de carácter general, pues se cree que será preciso, para responder adecuadamente a estas cuestiones, realizar nuevos estudios e investigaciones.

La selección bibliográfica del volumen incluye en sus seis páginas finales largo centenar de bien elegidas referencias.

En nuestro modesto entender, la publicación, cuyo comentario concluimos, es muy técnica, bien meditada, tras de hacer probablemente muchos borradores ante su redacción, puesto que se advierte que ha sido consecuencia de las clases impartidas por el autor como profesor de la asignatura "Inversión y financiación", del segundo ciclo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Sección de Empresariales, de la Universidad Complutense de Madrid. Libro que ha sido planteado en términos o niveles teóricos, pero sin olvidar en absoluto su posible aplicabilidad en el campo económico. Obra, pues, de consulta para cuantos iniciados se aproximan no sólo a la rama de la economía general relacionada con el análisis coste-beneficio, sino en general para todo ese amplio mundo de expertos que se mueven en torno a la empresa.

CLAUDINA PRIETO YERRO

JULIÁN PAVÓN MOROTE: *La empresa industrial española en los próximos quince años: 1950-1976*. Madrid, CSIC, 1976; 418 págs.

En la introducción del libro que pretende comentar la presente reseña se advierte que tiene por objeto llegar a conseguir modelo relativo a la configuración del sistema industrial español en los próximos quince años, en el que aparecen 80 variables que definen el entorno, estructura, organización y características de la dirección empresarial, analizándose por el autor la tesis de la situación de dichas variables en el momento presente, así

como la problemática de la evolución previsible en el marco temporal que de antemano se haya determinado cronológicamente.

Julián Pavón Morote entiende que se podrá disponer de visión panorámica, y progresivamente más próxima de las características generales adecuadas que se atribuyen a la alta dirección empresarial para, en función de la evolución de los medios, alcanzar los objetivos que la entidad se haya propuesto cumplir en la próxima década, los que se configuran bajo los siguientes cuatro epígrafes: Expectativas sociopolíticas para los años 80; expectativas macroeconómicas para los años 80; características generales de la empresa en los años 80; características de la dirección de las entidades patronales en los años 80.

En la publicación que comentamos se hace hincapié en que las características fundamentales del método utilizado se pueden sintetizar así:

Consideración de la empresa como sistema, centrado en las fases de análisis de comprensión, concepción e interpretación.

Análisis de carácter fundamentalmente descriptivo y estudio de las expectativas de evolución del sistema en relación con dicho suceso.

El trabajo prospectivo que da derecho a dicho estudio es de naturaleza exploratoria y utiliza métodos basados en la intuición y en la opinión.

La técnica específica utilizada es la conocida como método de iteración con realimentación controlada.

El cuestionario es de respuesta directa.

Pero en el método Delphi hay que distinguir dos fases, claramente diferenciadas: en la primera se solicita opinión sobre el intervalo temporal de acaecimiento más probable para cada suceso y el intervalo temporal más deseable para que dicho suceso ocurriese; en la segunda fase se solicita nueva respuesta en relación con el intervalo de acaecimiento del suceso y la atribución de probabilidad subjetiva a la respuesta.

También subraya Pavón que el estudio ha tomado como población, colectivo o muestra, a las 500 mayores empresas españolas, en relación con su volumen de ventas.

El autor advierte que la condición fundamental de la simetría de la información en la teoría de las probabilidades subjetivas ha conducido a considerar en su trabajo tan sólo a las personas que por su posición en la empresa desempeñan, desde luego, funciones claramente relacionadas con la formulación y la ejecución de estrategias.

Se penetra en la problemática específicamente española. Pavón explica que la gestión de la empresa se concreta en la composición paritaria del

Consejo de Administración, o sea, por representantes del capital y del trabajo a partes iguales.

La participación de los asalariados en los Consejos de Administración de las empresas se encuentra regulada por Ley de 21 de julio de 1962. El reglamento para su aplicación es aprobado por decreto de 15 de julio de 1965. En nuestro país se establece la proporción de un representante del trabajo por cada seis o fracción superior a tres representantes del capital. El nombramiento para cada uno de estos puestos a cubrir se realiza mediante designación en terna por votación personal directa y secreta de los vocales del jurado de empresa. La certificación de la mesa electoral se eleva al presidente del Consejo de Administración para que dicho organismo elija de entre los tres uno para el puesto a proveer. Los consejeros capitalistas pueden rechazar en bloque o aceptar uno; si se rechaza, se vuelve a presentar terna, en la que no entrará nombre alguno de la primera, y de ésta será obligado elegir uno que será nombrado. Los consejeros laborales pueden cesar a propuesta del Consejo de Administración por motivos de abuso de confianza, entre otros, si dicha propuesta es aceptada por la autoridad laboral competente.

Otra cuestión novedosa e importante para el autor: es incuestionable el suceso empresarial de que la velocidad de cambio es característica fundamental de la nueva realidad en la que comienza a desenvolverse la empresa, suceso que se plantea en los términos siguientes:

Se aboga por que cunda el ejemplo del hecho de que los profesionales componentes del estamento de alta dirección asistirán a cursos de "reciclaje profesional" con periodicidad no superior a los cinco años en escuelas públicas o privadas especializadas en este tema.

Si tenemos en cuenta las premoniciones de versados autores, como Juan Martín de Nicolás y Cabo, Margaret S. Gordon y Elton Mayo, es obligado reparar en que, efectivamente, dos son las instituciones que se hallan notoriamente en crisis: la empresa y la universidad. Descubrimiento importantísimo de hoy es el tema de la dirección empresarial enseñada, como parte, en secuencia de pasos, que conduce a desarrollar cualidades directivas para enfrentarse con los problemas para hacer buena la toma de decisiones en la "sociedad adaptativa". Adaptación que únicamente se conseguirá con el retorno del postgraduado directivo empresarial a las aulas, para llenar múltiples e importantísimos objetivos: dilucidar el dilema formación especializada o general; capacidad de organización y de comunicación con todo el personal; preparación sistemática en materia de compu-

tadores; intensificar la internacionalización de la conciencia empresarial; profundizar en el conocimiento de influjos sociales y políticos.

Efectivamente, prosiguiendo con las ideas de Pavón, existe conciencia, enormemente generalizada entre los profesionales de la alta dirección empresarial, respecto de la necesidad de la actualización de los conocimientos que permitan confrontar, con mínimas garantías de éxito, los continuos retos que los cambios tecnológicos, económicos, sociales y culturales de las sociedades desarrolladas plantean en cada una de las entidades patronales.

En la encuesta realizada como base previa para la redacción del libro que comentamos se observa, puntualiza el autor, que muchas respuestas consideran que el reciclaje profesional de los componentes de la alta dirección, en el seno de las empresas españolas, será hecho que veremos muy generalizado antes del año 1985, lo que ha de tener repercusiones favorables para la solución de los problemas derivados y que se entroncan en las variables que configuran el sistema social español en estos momentos.

Indiquemos, finalmente, que se incluyen en el volumen 99 referencias bibliográficas, relación de las personalidades de la alta dirección que han colaborado como expertos en el estudio, consignando los nombres de las empresas a que pertenecen; cuestionario utilizado, ordinogramas.

En suma, el volumen, aunque se trata de tesis doctoral, ya constituye madura obra técnica, elaborada con gran acumulación de datos, que profundiza y analiza perfectamente la problemática aludida y cuya obra, como tal tesis doctoral, mereció sobresaliente "cum laude" ante el correspondiente tribunal de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid.

GERMAN PRIETO ESCUDERO

ALAIN GUILLERM e YVON BOURDET: *La autogestión*. Barcelona, Galba Ed., 1977; 374 págs.

La publicación que comenta la presente reseña se divide principalmente en dos partes claramente definidas: teórica e histórica. Cada una de éstas comprende, a su vez, varios capítulos.

Los autores comienzan por afirmar que la autogestión es cierto que no se limita a la economía, aunque desde luego la incluye. A tal respecto se formulan las siguientes aclaraciones: para situar la autogestión con referencia a la planificación y a la economía se entiende que no es, en absoluto, que se vuelva a la civilización agro-pastoral de pequeños grupos, pese a que la

nostalgia de estos supuestos atractivos se explica perfectamente por las enormes contradicciones de heterogestión desordenada de las ciudades industriales, contaminadas y ruidosas, dado que la única razón de su desarrollo incoherente y tentacular fue y es el crecimiento del provecho, del inmediato lucro.

El capítulo de los fundamentos teóricos de la autogestión es, según creemos, el de mayor densidad doctrinal. En él se advierte que no se trata de sostener que una doctrina de la autogestión preexiste en algún pensador aislado, actual o del pretérito más o menos remoto, sino que lo que se pretende es mostrar una vez más la andadura de este pensamiento de la autonomía a través de la historia del pensamiento y de las ideas. Se intenta desgajar a partir de las primeras manifestaciones teóricas la formación progresiva y cada vez más nítida del concepto de sociedad autogestionada.

Se observa en dicho capítulo que en el plano de la teoría el rechazo ha sido mínimo. Pero se reconoce que la teoría es sólo teoría. Y a ésta la ignoran los poderosos o se desinteresan de "tesis extravagantes" cuando las doctrinas no son favorables a sus intereses.

Muy curiosa la advertencia que en el volumen se formula respecto de que Karl-Heinrich Marx no tuvo en principio ideas precisas sobre el problema de la autogestión. El sociólogo y filósofo alemán, de raza judía, critica al socialismo utópico y se inclina a pensar que primero había que hacer la revolución y después remitirse a la espontaneidad de las masas que crearían, sin duda alguna, las organizaciones institucionales adecuadas para realizar la comunidad humana. Y esta carencia marxiniiana hace que desemboque a que escriba en el "Manifiesto comunista" que el proletariado se servirá de la supremacía política para arrancar poco a poco el capital a la burguesía, para centralizar todos los instrumentos de producción en las manos del Estado. Marx, en "El capital", volvería sobre el tema y conseguiría, para definir el poder en la sociedad futura, la fórmula sorprendente de "autogobierno de los productores asociados". Tesis más próxima a la autogestión, por supuesto, que las mutuas y las cooperativas de Proudhon.

Entramos ya en la formulación de la crítica a la parte histórica del libro. En éste se analiza la revolución francesa de 1793, señalando que es época en la que se produce el fenómeno de "doble poder": por una parte, el poder burgués, revolucionario, desde luego, pero al mismo tiempo doctrinal, centralizador y tecnócrata; en el otro extremo, por abajo, el poder popular, el de los "brazos-desnudos", en el que se puede ver una primera aproximación a la actual versión de los Consejos Obreros, de la autonomía obrera, en busca de soluciones originales y espontáneas.

El anteriormente aludido antagonismo de poderes se acomodaron, finalmente, entre sí para realizar acciones comunes, hasta que el poder burgués fue lo suficientemente fuerte para ocuparse de la economía, la política y la milicia, neutralizando al otro poder, al de los "brazos-desnudos".

Desde la óptica española hay que hacer hincapié en que la obra, avanzando en el tiempo, recuerda que la primera gran ola tiene lugar entre las dos guerras mundiales. Efectivamente, los Consejos en la U. R. S. S. en 1917 y en España en 1937. Ya la segunda ola de tentativas de gestión obrera tiene lugar significativamente en las "democracias populares", en las que se reemplaza el capitalismo liberal por un aparato más centralizado y totalitario: el denominado "capitalismo burocrático".

El examen de los acontecimientos históricos acaecidos en los países marxistas de la Europa tras el telón de acero se inicia en el libro con lo acaecido en Hungría durante la revolución de 1956: el 28 de octubre se elige un "Consejo Central de los Obreros del Gran Budapest". El propio Gobierno fantoche que surge después con el impuesto Kadar se ve obligado el 14 de noviembre de 1956 a reconocer los Consejos, y sólo acaban con ellos con la detención de todos sus miembros el 11 de diciembre de 1956.

También se formulan aleccionadoras observaciones en torno a Polonia durante la revuelta de 1969-1970. Se afirma que los Consejos hicieron correr peligro mortal a la burocracia polaca. La existencia de aquéllos permitió, sobre todo a los estudiantes, desmoralizados por la represión y la ausencia de apoyo obrero en 1968, levantar cabeza y hacer retroceder a la burocracia, obteniendo la libertad de los dirigentes intelectuales Kuron y Modzelewsky. Un eslabón más de las continuas sacudidas dadas por los Consejos a las llamadas democracias populares.

Todos sabemos la originalidad, dentro de la obligada uniformidad de las naciones de la Europa Oriental, que la Yugoslavia de Tito ha podido manifestar. Los autores citan un libro de Albert Meisteo como testimonio de excepción en torno al tema, constatando que las funciones opresivas del Estado, Ejército, Policía, etc., están muy lejos de haberse impregnado de democracia. Tito conserva su poder absoluto. En el partido único y monolítico sólo se ha conseguido que sus miembros alcancen el 31,2 por 100 de la composición de los Consejos Obreros y el 41,5 por 100 de los Comités de Gestión.

Otro país que brinda típicas peculiaridades en la materia es el argelino. Los autores estiman que en Argelia la autogestión ha adquirido formas particulares y limitadas. Las empresas autogestionadas han representado el 30 por 100 en la agricultura y el 10 por 100 en la industria y la construcción. Casi todo se ha conseguido en base de los bienes abandonados, precipitada-

mente, por los colonos al final de la guerra de liberación, en 1962, cuyos bienes se declararon "vacantes" después de marchar sus propietarios, perteneciendo aquéllos a los sectores de la agricultura, de la industria, del comercio y del "habitat".

Por lo que a Checoslovaquia se refiere, los autores opinan que en este país se puso en marcha la autogestión, sobre todo en Bohemia en 1968 de forma pacífica, pero con el proyecto de hacer de la empresa el sujeto de gestión. Por varias razones, merece que se fije la atención histórica en torno al círculo profundo entre la reivindicación de la autogestión y la de la autonomía nacional. Más precisamente, sobre la necesidad tecnológica y, contradictoriamente, la imposibilidad de instauración de la autogestión en nación desarrollada, pero socialista, que es el caso de Checoslovaquia.

Se vuelve a Francia, recordando los acontecimientos de mayo de 1968. En la tesis de Marcuse, todo parecía simple descripción de la realidad. La clase obrera se había integrado y daba la impresión de que sólo los "ghettos", que no salían beneficiados, la combatían,

En definitiva, los autores condensan el concepto de autogestión en estas cuatro concepciones esenciales de la lucha del proletariado moderno: el socialismo no se limita a la nacionalización de los medios de producción, pues incluye al autogobierno de los productores asociados; la U. R. S. S. y las democracias no son socialistas, sino capitalistas-burocráticas, cuya burocracia no es la nueva clase, sino típica transformación del capitalismo; la crisis actual de la sociedad no resulta fundamentalmente de la "explotación", sino de la "alienación", y más exactamente aún de la "cosificación", de la que el proletariado, al tender a constituirse en clase, es negación permanente; la autogestión, como negación de la alienación, no consiste en ordenar las condiciones de trabajo, sino en inventar nuevo tipo de actividades construidas, libremente, que consiguen hacer que el trabajo, las herramientas y los productos experimenten auténtica revolución.

Por nuestra parte, para concluir el comentario, digamos que en el libro se exponen originales ideas sobre tema de tanta actualidad como el de la autogestión, referidas éstas no sólo al ámbito de la empresa, que es lo más corriente en todas las publicaciones, sino que se extienden los juicios, por encima de lo que a la economía concierne, a otras amplias e importantes áreas. Autogestión en la que los autores ponen grandes dosis de ilusión y de esperanza, considerándola como ignoto tipo de actividad libre, con revolucionarias y constructivas connotaciones.

CLAUDINA PRIETO YERRO

JUAN JOSÉ OJEDA QUINTANA: *La desamortización en Canarias: 1836-1855*. Las Palmas de Gran Canaria, CECA, 1977; 400 págs.

En el libro que comenta la presente reseña, el Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria advierte que el economista canario Juan José Ojeda Quintana, en las investigaciones para la realización del volumen sobre temas de su tierra de origen, se propone estudiar incluso en forma general la Historia Económica de Canarias partiendo del siglo XIX. Como primicia de la referida labor sale a la luz esta obra en torno a los dos procesos desamortizadores llevados a cabo por los ministros de Hacienda el salmantino Juan Alvarez y Mendizábal y el navarro Pascual Madoz, manejando siempre datos de primera mano respecto de las fincas enajenadas.

El autor, por su parte, comienza por resaltar la importancia de la desamortización por cuanto significó cambio en la propiedad, haciendo gran hincapié por lo relevante del hecho de la desamortización. Otra cuestión bien distinta es que este cambio cumpliera o no ciertos objetivos, cuestión que debe ser objeto de más detenido estudio. También está clara la importancia política en cuanto fue motivo de constantes disputas, de si era o no de viabilidad jurídica el acontecimiento que nos ocupa. Por tanto, estas son las coordenadas que Ojeda pone de manifiesto: económicamente, la desamortización mueve grandes sumas de capital, que afectaron tanto al sector público como al privado, cambiando la propiedad de manos; socialmente, el cambio de la propiedad afectó a los "status" sociales; políticamente, la desamortización como proceso fue objeto de controversias y, como hecho, fuente de acumulación de poderes a lo largo del siglo XIX.

Acertada nos parece la parte en que se formula descriptiva definición del tema: desamortización es lo contrario de amortización. Cuando una propiedad inmueble está en manos de una persona jurídica individual o colectiva, de tal modo que su venta se halla prohibida, o al menos, en gran parte restringida, se dice que está amortizada. Es decir, que desamortización significa separación de bienes de manos en que no circula, para que pase a otras en que adquiere movilidad. La propiedad puede estar amortizada, lo mismo cuando la detenta o mantiene en sus manos un individuo que cuando lo hace una colectividad. Ejemplo de lo primero lo constituyen los mayorazgos. No obstante, al hablar de desamortización nos referimos a la propiedad colectiva o de las corporaciones, pues bien sabido es que para indicar el mismo fenómeno, en cuanto a la otra, es denominado con el vocablo desvinculación.

Obvio es que la autoridad de Madoz en este tema es grande. Por ello Ojeda, tras exhaustivos análisis de las cifras facilitadas por aquél, llega a la conclusión de que la importancia de la desamortización en Canarias, dentro del contexto nacional, tiene mediana significación. En lo que se refiere a las ventas, Canarias ocupó el puesto 35 en el total de valor de tasación de las fincas y el lugar 30 del valor de venta. Las relaciones valor venta y valor de tasación son: nacional, 2,26; Canarias, 2,57. Vemos que Canarias supera a la relación nacional, lo que puede ser debido a una tasación de las fincas o a un interés comprador de cierta importancia.

El valor de las ventas en Canarias supone el uno por 100 del total nacional, por encima de provincias como Cuenca, Ciudad Real, Vizcaya, La Coruña, Soria y Guipúzcoa. El valor total de fincas urbanas representa el lugar 40 para Canarias, lo que supone que las propiedades rústicas del clero canario tienen mayor entidad que las urbanas, al menos en términos relativos.

Fundamental cuestión entre las que son objeto de tratamiento por el autor es el estudio de la ley Desamortizadora General de 1 de mayo de 1855, de Madoz, sobre tierras concejiles, civiles y eclesiásticas, hecho al que considera, con razón, hito en el inicio de otro período desamortizador en España, y también, claro está, en las propias Canarias. Estas islas tienen en el lapso realmente datos muy precisos, al que se divide en las etapas siguientes: desde 1845 a 1855, período intermedio en el que si bien no hay ventas de bienes, sí se liquidan situaciones pasadas y se prepara nueva etapa vendedora; desde 1855 a 1875 es el gran período comprador en el que se liquidan casi todos los bienes; a partir de 1875 la actividad es muy reducida y tiene la novedad de que muchas fincas son de nuevo sacadas a subasta, debido a que los anteriores compradores dieron quiebra.

En base de amplia recopilación de cifras y datos, el autor llega a las conclusiones siguientes: existe gran diferencia entre las superficies vendidas en las islas de Tenerife y Gran Canaria (Islas de Realengo) y en el resto de las islas (Islas de Señorío).

Mientras en aquéllas el porcentaje de las superficies desamortizadas en relación con las totales fue superior al 10 por 100, en las de Señorío apenas alcanza el uno por 100. Se observa que el mayor volumen de ventas rústicas corresponde a la isla de Gran Canaria, que supera en casi el doble a la Isla de Tenerife. En el caso de las superficies, la diferencia en ventas de Gran Canaria y Tenerife, respecto de las otras islas, tiene ciertamente relevancia. Establece que los valores medios por hectárea oscilaron entre 7.000 y 8.435 reales de vellón. Superaron los 5.000 reales de vellón Las Palmas, Telde, Ta-

coronte y Guía. Índice que tiene gran dependencia con la procedencia del bien desamortizado, resultando más representativos los valores que se refieren a los bienes del clero y beneficencia en cuanto a superficies cultivables y los del Estado, y propios, en cuanto a pastos y baldíos. Las superficies vendidas, sustanciosas, superaron el 30 por 100 en Fasnía, San Bartolomé de Tirajana, Guía de Isroa, Realejos y la Guancha.

Aparte nota preliminar, prólogo e introducción, en el volumen se incluyen los seis anexos siguientes: texto de la ley Desamortizadora de 1 de mayo de 1855; detalles de fincas, compradores y valores clasificados por años: Tenerife, La Palma, Gomera, Hierro; detalles de fincas, compradores y valores clasificados por años: Gran Canaria, Fuerteventura, Lanzarote; detalles de fincas, compradores y valores clasificados por Municipios: Gran Canaria; detalle de fincas, compradas después de 1875, con quiebras: Tenerife, La Palma, Gomera, Hierro; detalles de fincas, compradas después de 1875, con quiebras: Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote.

Entendemos que esta clase de monografías, realizadas con seriedad, a gran distancia cronológica del hecho histórico, son de la máxima solvencia e interés. La condición de contemporaneidad arriesga mucho el enfoque de las cuestiones, dificulta en extremo el enjuiciamiento. Por eso este trabajo que comentamos sobre Canarias, a más de una centuria de los hechos sociológicos, creemos que detecta bien los auténticos resultados de las desamortizaciones canarias.

No olvidemos que, como señala Miguel Artola Gallego, el proceso desamortizador no ofrece trayectoria rectilínea. Para Alvarez Mendizábal, sólo contaba una finalidad principal, que era obtener el efectivo suficiente para poder reembolsar a los tenedores de títulos de la deuda pública, aunque quizá se tuviera en cuenta el móvil político. Recordemos también la opinión de José de Guevara y Vasconcelos relativa a que la existencia de vinculaciones, de mayorazgos, etc., fue causa de la decadencia de la agricultura española, tal como se indica en el "Informe Jovellanos".

Una última, foránea y valiosa opinión sobre nuestras desamortizaciones es la de Eduard E. Malekafis. Aquéllas dieron lugar a cambios sutiles que condujeron a efectos análogos. Se hace gran hincapié en el desuso en que cayeron las vagas definiciones medievales de la propiedad, que propiciaron la pérdida del derecho de espigar, de pastoreo sobre los rastrojos. La sustitución de los códigos consuetudinarios locales por principios legales de carácter impersonal implicó a menudo que los arrendatarios que habían disfrutado de contratos enfiteúticos se vieron obligados a aceptar contratos de arrendamiento a corto plazo, que podían ser alterados o denunciados a voluntad.

Pero lo más importante, lo que más se destaca, es que la transformación de las propiedades no favoreció más que a los poderosos, en marco también de grandes metamorfosis en todas las diecciones, como la revolución industrial y el incremento demográfico español que este auge económico acarrea.

En definitiva, creemos que esta obra de Ojeda, cuyo comentario concluimos, puede erigirse en otro de los esclarecedores libros de la importante cuestión de las desamortizaciones españolas, aunque con la limitación geográfica canaria.

GERMAN PRIETO ESCUDERO

ANTONIO ORTIZ MENA: *América Latina en Desarrollo*. Washington, 1976. Banco Interamericano de Desarrollo, X-585 págs.

Dicha institución es un organismo multilateral integrado por 24 países, de los cuales 22 son componentes de Iberoamérica y dos más, que son los Estados Unidos y el Canadá. Fue creado en 1959 con el fin de acelerar el desarrollo económico y social, individual y colectivo de los países miembros. El autor de la obra es su presidente desde el 1 de marzo de 1971. La función primordial del BID consiste en facilitar préstamos y cooperación técnica para proyectos de desarrollo en los sectores como son agricultura y pesca, industria y minería, energía eléctrica, transportes y comunicaciones, agua potable y servicios de sanidad, educación profesional avanzada, técnica y vocacional, vivienda y desarrollo urbano integral, turismo y financiamiento de exportaciones interlatinoamericanas.

Son quince años de actividad (1960-1975), y en el transcurso de los mismos ha llegado a proyectarse el BID como una institución a escala mundial al servicio y en beneficio de Iberoamérica, debido fundamentalmente a la eficacia de sus gestiones, por haber conseguido conjugar sus funciones de organismo bancario con los objetivos de desarrollo fijados para el área en cuestión. Buena prueba de ello es que en diciembre de 1974 diez países industrializados de Europa, más el Japón y el Estado de Israel se han apuntado como miembros extrarregionales del Banco. El actual presidente y autor de la obra, consistente en una parte que es exposición, y otra que aporta una nutrida documentación sobre el período indicado, realizaría la importancia de la acción del BID de la siguiente manera: la diversificación de las fuentes de recursos del Banco reviste la mayor importancia, pues constituye el comienzo de una solución a problemas que afectan al carácter multilateral de nuestra institución, porque el aumento en el número de contribu-

yentes reduce la posibilidad de que los países miembros puedan ser excluidos de los beneficios de los préstamos por dificultades que puedan surgir respecto a alguna que otra nación que aporta sus propios recursos.

Entre la exposición y la documentación insertadas aquí figuran las relacionadas con la reunión extraordinaria del BID, celebrada el 1 de marzo de 1971 en Buenos Aires, hasta la reunión latinoamericana y del Caribe, de 25 de agosto de 1975, que tuvo lugar en la ciudad de Méjico. Es decir, la obra se cierne ante todo sobre las actividades desarrolladas bajo el mandato de Antonio Ortiz Mena, de nacionalidad mejicana. Es prácticamente imprescindible consultar la presente obra para penetrar en el instrumentalismo organizacional y práctico-funcional del Banco y sacar conclusiones cara al futuro en relación con el desarrollo de esta zona.

V. P.

CARLOS FERNÁNDEZ BAU: *La gestión de la tesorería y las relaciones bancarias*. Madrid, 1976. Ibérico Europea de Ediciones; 255 págs.

Como hombre dedicado plenamente a la empresa, el autor ofrece a través de las páginas del presente libro el resultado de sus experiencias adquiridas a lo largo de muchos años. Hace constar en primer lugar que en cuanto a la función de la tesorería existen notables lagunas en relación con la importancia de la misma dentro del conjunto de problemas que condicionan la existencia y el desarrollo de la empresa.

Indudablemente, cuando la empresa ya está funcionando, la gestión financiera debe actuar lo más eficazmente posible, puesto que éste es uno de los aspectos más importantes. El mecanismo empresarial es sumamente complicado y de nada serviría fabricar bien, encontrar mercados, lograr un producto propio, llevar una buena política de personal, si no se supiera obtener los recursos para financiar el desarrollo de la empresa, lograr una buena estructura financiera o, dicho de otra manera, saber administrar el flujo del dinero. La motivación financiera está antes que cualquier otro asunto y disponiendo de esa fuerza promotora se buscan los recursos.

Precisemos: si la gestión financiera es la técnica para conseguir recursos en las mejores condiciones posibles y aplicarlos adecuadamente buscando la rentabilidad, sea a corto, medio o largo plazo, se puede comprobar que en esta función quedan comprometidos tanto la división de ventas como la de compras, tanto los departamentos de almacén y de fabricación como el de tesorería.

Entre los condicionamientos financieros más destacables en las áreas de responsabilidad se puede establecer el siguiente orden: 1, los plazos de cobro en la división de ventas; 2, los plazos de recepción y pago en la sección de compras; 3, la gestión de stocks en el sector de almacén; 4, la planificación de la fabricación en el departamento correspondiente. En suma, lo que pretende el autor es probar cómo funcionan las tácticas financieras, la transferencia de fondos, la obtención de financiación bancaria, la distribución del efectivo sobrante o de maniobra, siempre en relación con la cuestión de cómo obtener una mutua y máxima satisfacción en las relaciones con los bancos. Versando sobre la gestión de tesorería (parte primera) y las relaciones bancarias (parte segunda), el libro se perfila como buen instrumento teórico-práctico para quienes se muevan dentro de ese pequeño pero sumamente complicado mundo que es la empresa.

E. C.

ANTONIO MARZAL: *Empresa y democracia económica*. Madrid, 1976. Guadalupe; 335 págs.

Pueden ser polémicos algunos puntos de vista expresados por el autor de este libro, pero el planteamiento de la cuestión que engendran los fenómenos empresa y democracia resulta ser aceptable, especialmente cuando se tiene en cuenta que la economía es la base o, al menos, una de las bases del comportamiento democrático. Nuevos tiempos exigen nuevos planteamientos y reconsideraciones.

Generalmente, el concepto de la empresa como unidad funcional del desarrollo social es sobradamente conocido, aunque no del todo, ya que el proceso de su evolución sigue su camino. El problema en este caso consiste en señalar las etapas y el sentido de dicha evolución. No nos extrañemos: hay que admitir que "cuantas ideologías tantas empresas"... Quiere decir esto que la idea de la empresa en el pensamiento liberal no es, tampoco puede ser, la misma que en el marxismo, fascismo, en el pensamiento social pontificio, y no solamente a escala regional o continental en general, sino incluso en la legislación de un país u otro como unidad sociológico-económica determinada. Porque si hay ideologías neocapitalistas y patronales dentro del concepto tradicional, también es cierto que hay otras tantas dentro del marxismo, como es el socialismo no comunista o puro sindicalismo. Suelen entrecruzarse a escala casi universal.

Resultado: la idea de la empresa que se revela en dichas ideologías es

una idea equívoca tratándose de una amplia gama que va desde la empresa autoritaria y jerárquica de los fascismos, por un lado, hasta la comunidad solidaria y rabiosamente democrática del anarquismo, por otro. Aquí está el error: todas las acciones empresariales pretenden ser las más democráticas, y, al fin y al cabo, llegamos a la conclusión de que entre los dos extremos hay una serie de corrientes teóricas y tendencias prácticas que son indefinibles. Unas abogan en favor de la participación, otras no quieren saber nada de eso; unas prefieren integración, otras conflictos. Y en cuanto a las legislaciones aquí analizadas (francesa, italiana, alemana, española), se da el claro caso de disparidad análoga a la de los resultados del análisis de las ideologías, a pesar de apuntar al fondo del mismo problema. Entonces, ¿en qué consiste la democracia económica? Si esta democracia se puede definir por la participación en la gestión de la empresa, el derecho comparado indica que dicha participación se consigue a través de órganos de sociedad (fórmula alemana), mediante órganos de empresa (concepto francés) o por vía de sindicatos (fórmula anglosajona), que no es ni de la sociedad ni de la empresa. En último término, depende de cómo estén los sindicatos frente a las ideologías.

S. G.

JAIME LLUIS Y NAVAS: *Empresa y propiedad: su conceptualización jurídica*. Barcelona, 1976, Ceahe; 95 págs.

La propiedad, el concepto de empresa, el de jefe de la misma, especies de jefaturas de empresa y las empresas nacionales son los cinco capítulos del presente estudio jurídico-comparativo que el autor ofrece al interesado. Desde luego, el problema de la propiedad es tan antiguo como la historia legislada al respecto, desde el derecho romano hasta nuestros días. Lluis y Navas presta al asunto una adecuada atención, lo que permite seguir con holgura el curso de su exposición posterior. Y, por supuesto, si existe propiedad privada, también la hay a título colectivo, sin que se prescinda de la necesidad de una intervención pública.

Aunque el término "empresa" tenga su origen en el latín, no cabe duda de que "emprender" de hoy significa muchas cosas: positivas y negativas. Prospera o fracasa, individualmente o como unidad colectiva, siempre se presenta como un hecho irrevocable a través de todas las doctrinas económicas y hasta en formas lingüísticas. Según el autor, la empresa sería un conjunto orgánico resultante de la concurrencia de personas, bienes, dere-

chos y estructuras formales, que se dirige a la realización de un fin económico determinado y en función del cual se coordinan los elementos que la componen. Es una especie de definición propuesta por el autor, puesto que se trataría de un conjunto orgánico de elementos heterogéneos coordinados para la realización de un fin económico para el bien individual y social a la vez.

En cuanto al "jefe", se sugiere la definición: es un superior que gobierna, preside o acaudilla una comunidad, corporación o muchedumbre, al que siguen otros "jefes" o subjefes, según las estructuras de un momento dado. Finalmente, las empresas llamadas nacionales serían compañías mercantiles, adoptando la forma de anónimas con la particularidad de que el Estado posee una participación destacada en su capital.

S. G.

Revista de Estudios Políticos

(BIMESTRAL)

CONSEJO DE REDACCION.—*Presidente:* Don Carlos OLLERO. *Miembros:* Oscar ALZAGA VILLAMIL, José CAZORLA PÉREZ, don Jorge DE ESTEBAN, José A. GONZÁLEZ CASANOVA, Miguel HERRERO DE MIÑÓN, Antonio LÓPEZ PINA, Miguel MARTÍNEZ CUADRADO, Raúl MORODO LEONCIO, Dalmacio NEGRO PAVÓN, Alfonso PADILLA SERRA, Nicolás PÉREZ SERRANO, Manuel RAMÍREZ JIMÉNEZ, Francisco RUBIO LLORENTE, Jorge SOLÉ TURA, Joaquín Tomás VILLARROYA, Gumersindo TRUJILLO.

DIRECCION.—*Director:* Pedro DE VEGA. *Subdirector:* Julián SANTAMARÍA. *Secretario:* Jürgen GRASSEL. *Vicesecretario:* Ramón GARCÍA COTARELO.

Sumario del número 1 (nueva época, enero-febrero 1978)

ESTUDIOS:

- PABLO LUCAS VERDU: *La singularidad del proceso constituyente español.*
RAÚL MORODO: *La formalización de Acción Española.*
KLAUS VON BEYME: *El cambio social en los partidos eurocomunistas.*
JAVIER PÉREZ ROYO: *El proyecto de constitución del Derecho Público como ciencia en la doctrina alemana del siglo XIX.*
AURELIANO YANES: *El anarquismo como doctrina y movimiento.*

NOTAS:

- ANTONIO J. PORRAS: *La teoría política en la Enciclopedia de Diderot.*
H. C. F. MANSILLA: *Ensayo sobre la ingenuidad política del intelectual.*
RAMÓN GARCÍA COTARELO: *Notas sobre el anteproyecto de la Constitución.*

SECCION BIBLIOGRAFICA:

Recensiones.—Noticia de libros.—Revista de revistas.

DOCUMENTACION:

- JOSÉ LUIS CASCAJO CASTRO: *Kelsen y la Constitución española de 1931.*
JOSÉ IGNACIO CASES MÉNDEZ: *Elecciones de 15 de junio de 1977. Resultados electorales.*
JUAN CARLOS GONZÁLEZ: *Partidos políticos europeos.*

PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	900 pesetas
Portugal, Hispanoamérica y Filipinas	16 \$
Otros países	17 \$
Número suelto, España	225 pesetas
Número suelto, extranjero	5 \$

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Pedidos: LESPO. Plaza de la Marina Española, 9. Madrid - 13 (España)

Revista de Política Internacional

BIMESTRAL

Emilio BELADÍEZ, Eduardo BLANCO RODRÍGUEZ, Gregorio BURGUEÑO ALVAREZ, Juan Manuel CASTRO RIAL, Félix FERNÁNDEZ-SHAW, Fernando FRADE, Jesús FUEYO ALVAREZ, Enrique MANERA REGUEYRA, Luis MARIÑAS OTERO, Carmen MARTÍN DE LA ESCALERA, Bartolomé MOSTAZA, Fernando MURILLO RUBIERA, Román PERPIÑÁ Y GRAU, Leandro RUBIO GARCÍA, Tomás MESTRE VIVES, Fernando DE SALAS, Juan Antonio VARELA DAFONTE

Secretario: Julio COLA ALBERICH

Sumario del número 157 (mayo-junio 1978)

ESTUDIOS:

España ante Iberoamérica, hoy en día, por Ernesto Laorden Miracle.
España y la integración iberoamericana, por José Enrique Greño Velasco.
Educación y política en Iberoamérica, por Angel Oliveros Alonso.
La crisis mundial de la energía, por Camille Rougeron.
Africa y sus problemas, por Julio Cola Alberich.
Historia, Derecho y Relaciones Internacionales, por Leandro Rubio García.
La pugna Carter-Beguín, por Fernando Frade.
Necesidad de una nueva legislación aeronáutica, por Enrique Mapelli.
¿Moral internacional, hoy?, por Andrés Fink.
Los disidentes (III), por Stefan Gledjura.

NOTAS

El Club de Dakar, por Luis Mariñas Otero.
El "non sens" de Belgrado, por Stefan Glejdura.
Componentes ideológicos de la política exterior de la República Popular China (III), por Leandro Rubio García.
Cronología.
Sección bibliográfica.
Recensiones.
Noticias de libros.
Revista de revistas.
Actividades.
Documentación internacional.

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL:

Número suelto	Número suelto extranjero	España	Portugal Iberoamérica Filipinas	Otros países
200 ptas.	5 \$	900 ptas.	16 \$	17 \$

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Pedidos: LESPO. Plaza de la Marina Española, 9. Madrid - 13 (España)

Revista de Administración Pública

(CUATRIMESTRAL)

CONSEJO DE REDACCION:

Presidente: Don Luis JORDANA DE POZAS

Manuel ALONSO OLEA, Juan Ignacio BERMEJO GIRONÉS, José María BOQUERA OLIVER, Antonio CARRO MARTÍNEZ, Manuel F. CLAVERO ARÉVALO, Rafael ENTRENA CUESTA, Tomás R. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, José A. GARCÍA-TREVIJANO FOS, Fernando GARRIDO FALLA, Ricardo GÓMEZ-ACEBO SANTOS, Jesús GONZÁLEZ PÉREZ, Ramón MARTÍN MATEO, Lorenzo MARTÍN-RETORTILLO BAQUER, Sebastián MARTÍN-RETORTILLO BAQUER, Alejandro NIETO, José Ramón PARADA VÁZQUEZ, Manuel PÉREZ OLEA, Fernando SAINZ DE BUJANDA, Juan A. SANTAMARÍA PASTOR, José Luis VILLAR PALASÍ

Secretario: Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA

Secretario adjunto: Fernando SAINZ MORENO

Sumario del número 85 (enero-abril 1978)

ESTUDIOS:

- V. FAIREN GUILLÉN: *El principio de la unidad jurisdiccional y el Tribunal de las Aguas de Valencia.*
- E. LINDE PANIAGUA y M. HERRERO LERA: *Titularidad y ejercicio de la soberanía de la elaboración y reforma de las Leyes fundamentales.*
- A. CANO MATA: *Corporación administrativa Gran Bilbao y Comisión Provincial de Urbanismo de Vizcaya: ¿competencias concurrentes?*
- A. SÁNCHEZ BLANCO: *El consumidor ante la política comercial y ante la política de abastecimiento.*
- L. DE LA MORENA Y DE LA MORENA: *Los fines de interés público como "causa" y como "límite" de la competencia y como "medio" y "medida" de control jurídico.*
- E. GARCÍA DE ENTERRÍA: *Algunas reflexiones sobre el Derecho administrativo norteamericano (a propósito de una nueva exposición sistemática del mismo).*

JURISPRUDENCIA:

I. COMENTARIOS MONOGRÁFICOS

- E. LINDE PANIAGUA: *La revisión de oficio de sanciones administrativas de los indultos de 5 de diciembre de 1975 y 3 de mayo de 1977.*

II. NOTAS

Contencioso-administrativo:

- A) En general: A. BLASCO ESTEVE, J. NONELL GALINDO y J. TORNOS MAS.
- B) Personal: R. ENTRENA CUESTA.

CRONICA ADMINISTRATIVA:

I. ESPAÑA.—II. EXTRANJERO

DOCUMENTOS Y DICTAMENES:

Dictamen sobre el carácter de contrato de obras con empresa mixta (F. GARRIDO FALLA).

BIBLIOGRAFIA:

Recensiones y noticias de libros.

PRECIOS:

Suscripción anual:

España	1.200 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas	19 \$
Otros países	20 \$
Número suelto, España	550 pesetas
Número atrasado	600 pesetas

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Pedidos: LESPO. Plaza de la Marina Española, 9. Madrid - 13 (España)

REVISTA DE INSTITUCIONES EUROPEAS

Director: MANUEL DÍEZ DE VELASCO

Secretario: ROMÁN MORENO PÉREZ

Sumario del vol. 5, núm. 1 (enero-abril 1978)

NOTA EDITORIAL: *El ingreso de España en el Consejo de Europa.*

ESTUDIOS:

Adolfo Miaja de la Muela: *Ética y Derecho del Consejo de Europa: Reflexiones y datos en el momento del ingreso de España*

Mariano Aguilar Navarro: *El Consejo de Europa contemplado por un parlamentario español.*

Miguel Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer: *La Carta Social Europea y su puesta en práctica.*

NOTAS:

Jacobo Varela Feijóo: *Nota sobre la aplicación de la Convención europea de Derechos del Hombre con relación al 31 de diciembre de 1976.*

Antonio Viñal Casas: *Historia de las negociaciones para el ingreso de España en el Consejo de Europa.*

CRÓNICAS:

Consejo de Europa:

- I. Asamblea Parlamentaria, por Gregorio Garzón y Gloria María Albiol.
- II. Comité de Ministros, por Luis Martínez Sanseróni.
- III. Comité Europeo de Cooperación Jurídica, por Luis Fernando Martínez Ruiz.

Instituciones Comunitarias:

- I. General, por Eduardo Vilaríño.
- II. Parlamento, por Gonzalo Junoy.
- III. Consejo, por Jorge Pueyo Losa.
- IV. Comisión:
Introducción, por Francisco J. Vanaclocha.
 1. Construcción de un conjunto comunitario, por Rafael Calduch.
 2. Políticas Comunes, por Francisco J. Vanaclocha.
 3. Relaciones Exteriores, por Ángel Martín.
- V. Cronología, por José Casas Pardo.

JURISPRUDENCIA.

BIBLIOGRAFÍA.

REVISTA DE REVISTAS.

DOCUMENTACIÓN.

Revista de Política 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 116 (octubre-diciembre 1977)

ENSAYOS:

MIGUEL RODRÍGUEZ PIÑERO: *Límites a la competencia y contrato de trabajo.*
CARLOS MERCHÁN FERNÁNDEZ: *La relación jurídico-laboral en los fueros extensos castellano-leoneses (siglo XIII).*
FEDERICO SANZ TOMÉ: *El recurso de queja en la jurisdicción laboral.*

CRONICAS:

Crónica nacional, por LUIS LANGA.
Crónica internacional, por MIGUEL FAGOAGA.
Actividades de la O. I. T., por C. FERNÁNDEZ.

JURISPRUDENCIA SOCIAL:

RECENSIONES:

PRECIOS DE SUSCRIPCION ANUAL

España	700 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas	12 \$
Otros países	13 \$
Número suelto, extranjero	5 \$
Número suelto, España	200 pesetas
Número suelto atrasado	250 pesetas

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 9. MADRID (España)

DESARROLLO ECONOMICO

Revista de Ciencias Sociales

Volumen 18

Abril-junio 1978

Núm. 69

JOSEPH RAMOS: *Inflación persistente, inflación reprimida e hiperinflación. Lecciones de inflación y estabilización en Chile.*

JORNE BALAN: *Una cuestión regional en la Argentina: Burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador.*

HÉCTOR L. DIÉGUEZ: *El trabajo en el desarrollo económico del Japón.*

NOTAS Y COMENTARIOS:

TORCUATO S. DI TELLA: *Mafia y estructura social en el sur de Italia.*

JUAN CARLOS DE PABLO: *Inversión, liberalismo y populismo.*

ROBERTO LAVAGNA: *Distribución del ingreso e inversión.*

CRITICA DE LIBROS - INFORMACIONES:

DESARROLLO ECONOMICO —Revista de Ciencias Sociales— es una publicación trimestral editada por el Instituto de Desarrollo Económico y Social (I D E S).

Suscripción anual: R. Argentina, \$ 22.000; Países limítrofes, U\$S 24; Resto de América: U\$S 28; Europa, Asia, Africa y Oceanía: U\$S 32. Ejemplar simple: U\$S 7. (Recargos por envíos vía aérea.) Pedidos, correspondencia, etc., a:

INSTITUTO DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

Güemes, 3950 (1425), Buenos Aires (Argentina)

Revista di Politica Economica

Direttore: FRANCO MATTEI

Redattore capo: VENIERO DEL PUNTA

ANNO LXVIII - III SERIE

ABRIL 1978

FASCICOLO I

SOMMARIO

Configurazioni di lungo periodo e l'approccio neoricardiano - PIETRO PUC-
CINELLI 563

Un riesame della teoria dell'inflazione dei redditi - GIANNA M. SANACUORE ... 583

DISCUSSIONI E ATTUALITA'

Negoziazione dei titoli non ammessi alla quotazione ufficiale. Problematica
e soluzioni in Italia e all'estero - FRANCESCO MASERA 605

Sistema monetario internazionale, protezionismo e disoccupazione - PAOLO
SAVONA 630

RASSEGNE

Economia e finanza in Italia - *Plinius* 637

Economia e finanza nel mondo - *Caius* 655

La vita politica italiana - *Apuleius* 662

THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

FOUNDED 1886

Editor
ROBERT DORFMAN

Vol. XCII

May 1978

No. 2

ARTICLES

- Investors' Time Horizon and the Inefficiency of Capital Markets*
..... *Joram Mayshar* 187
- Estimating the Costs of Protection: A General Equilibrium Approach*
..... *Jaime A. P. de Melo* 209
- Competition and the Residential Land Allocation Process* *David E. Mills* 227
- Investment Neutrality of Business Income Taxes* *Richard Hartman* 245
- A Theory of Job Shopping* *William R. Johnson* 261
- Liquidity Considerations in the Theory of Consumption*
..... *Christopher A. Pissarides* 279
- Resource Management in a Trading Economy*
..... *Partha Dasgupta, Robert Eastwood, and Geoffrey Heal* 297
- An Approach to the Study of Income, Utility, and Horizontal Equity*
..... *Harvey S. Rosen* 307
- Speculative Investor Behavior in a Stock Market with Heterogeneous
Expectations* *J. Michael Harrison and David M. Kreps* 323

NOTES

- The Optimal Consumption of Depletable Natural Resources:
An Elaboration, Correction, and Extension*
..... *M. L. Cropper, Milton C. Weinstein, and Richard J. Zeckhauser* 337
- Comment* *Murray C. Kemp and Ngo Van Long* 345
- Stabilization Policy with an Inflation Adjustment Mechanism*
..... *Norman P. Ohl* 355

PUBLISHED FOR HARVARD UNIVERSITY
BY JOHN WILEY & SONS, NEW YORK

Subscription:
Volume 92, 1978
\$20.00
(Outside U.S. \$26.00)



Subscription Department, QJE
John Wiley & Sons, Inc.
605 Third Avenue
New York, New York 10016

Índice de la Revista de Administración Pública

Comprende los setenta y tres primeros números de la Revista desde su fundación hasta diciembre de 1973.

Encuadernado en tela, consta de 1.950 páginas.

El Índice ha sido preparado bajo la dirección del Catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Barcelona, Profesor Alejandro Nieto.

Por la concepción de concepto del Índice, se trata de una obra extraordinaria que, mucho más que un inventario de lo publicado por la Revista de Administración Pública, viene a ser una guía general del Derecho Administrativo.

Precio por ejemplar: 1.800 ptas.

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Plaza de la Marina Española, 9. Teléfono 241 50 00
MADRID - 13



250 pesetas