

# REVISTA DE REVISTAS

## ALEMANAS

### ARCHIV FÜR ÖFFENTLICHE UND FREIGEMEINWIRTSCHAFTLICHE UNTERNEHMEN

HANS BAYER: *Das Genossenschaftswesen in China und Indien* (Características de las cooperativas en la China y en la India). Band 4, Heft 1, págs. 80-89.—Las formas de empresa desempeñan un gran papel en China e India para superar las dificultades económicas y sociales. Su estudio es especialmente interesante y de importancia económica y político-social. Una de estas formas es la cooperativa que en varios aspectos es semejante en su organización a la de Europa, aunque hay profundas diferencias. En la concepción económica la cooperativa en China es de importancia secundaria. Hoy las cooperativas se han convertido en un instrumento para el desarrollo de la planificación centralizada. Hay dos formas de cooperativas, la campesina y la industrial. Las cooperativas de consumo solamente desarrollan algún papel en el marco campesino. En 1957 había 300.000 tiendas de compra y venta; procuran al campesino crédito, anticipos para el uso de máquinas y otros medios de producción; la venta de abonos químicos en seis años se ha sextuplicado; en 5 años 2.200.000 comerciantes privados han entrado en cooperativas de consumo o en empresas del Estado. En China, de los 600 millones de habitantes, 500 pertenecen al campo. El jefe del gobierno dijo en 1957 que las cooperativas están en primer lugar para la realización de la revolución socialista. 120 millones de campesinos y más de cinco millones de artesanos habían pasado de la economía individual a la economía socialista. 70.000 empresas privadas habían pasado a la dirección estatal. Dos millones de establecimientos comerciales grandes, medianos y pequeños habían pasado a ser del Estado o a la forma cooperativa. En 1956 había 70.000 cooperativas de artesanos con dos millones y medio de miembros de un conjunto de 7.800.000 artesanos dependientes e independientes. A fines de 1957 se contaban 100.000 cooperativas de artesanos con cinco millones de miembros. Se describe la relación de estas cooperativas con la tradición artesana china y cómo se ha aumentado la productividad y la renta de los artesanos en un 66 por 100 en comparación con 1952. Se habla del desarrollo de las cooperativas y de sus grados en el campo, según sean de ayuda mutua, cooperativas elementales o cooperativas socialistas; de los efectos sobre la productividad, la descentralización, educación. En la India las cooperativas son libres, aunque en su desarrollo el Estado desempeña un gran papel; en los dos planes quinquenales tiene su sitio el desarrollo de la cooperación, como meta de una política económica, mas para ventaja del desarrollo de la personalidad

y de la formación comunitaria. Las cooperativas industriales abarcan no solamente el trabajo artesano, sino también las pequeñas instalaciones industriales. Por lo que toca a la economía campesina, se explica lo que es el «Panchayats» o comunidad de aldea y sus funciones. Finalmente se hace una comparación entre el movimiento cooperativo chino y el indio.

#### DIE NEUE ORDNUNG

JOSEPH MARTIN: *Neue Wege zum Sparen* (Nuevos caminos para ahorrar). Heft 1, 1958, págs. 39-46.—Toda propaganda y toda acción estatal para fomentar la actividad del ahorro ha tenido un éxito insuficiente porque no se ha tenido en cuenta la psicología de los que no ahorran y pueden ahorrar. La voluntad de no ahorrar de los más está influenciada por varias consideraciones: los ahorros acumulados con los años quedan desvalorizados por la elevación de los precios; en 1956 las cantidades acumuladas en las cajas de ahorro no eran más que el 9 por 100 de los depósitos, y de ello hubo pagos por valor del 88,1 por 100, por lo cual con estas cantidades a disposición de las cajas no se puede ir apenas al mercado de capitales; el interés tampoco está apropiado a crear una disposición de las cajas; no se puede ir apenas al mercado de capitales; el interés tampoco está apropiado a crear una disposición efectiva para el ahorro; los ahorradores más que un alto interés buscan la seguridad de las colocaciones; tampoco ayuda a la voluntad de ahorro el ambiente creado en la economía y en otros sectores ante la mala imagen de la falta de ahorro; el legislador toma a veces medidas enemigas de la propiedad y perturba la voluntad de ahorro. En cuanto a la capacidad de ahorro, se comparan los independientes con los dependientes; los dependientes tienen una renta media de unos 2.200 marcos en 1955, contra 23.600 para los independientes; pero hay muchos independientes con rentas bajas, como pequeños comerciantes, artesanos, agricultores. El éxito del ahorro sólo puede lograrse cuando la moneda se conserva estable en una economía ordenada. El ahorrador ha de ver claro cómo y dónde puede colocar sus ahorros, y a este efecto, se indican las clases de acciones y obligaciones de diversas instituciones en Alemania, y los medios para disminuir el riesgo. Se habla luego del accionariado popular, tan extendido en Estados Unidos, donde en 1952 se contaban seis millones y medio de accionistas y hoy se cuentan unos diez millones. Sobre todo se han de poner las empresas del Estado en poder de los pequeños accionistas, y así el Estado se puede limitar a sus propios cometidos, que no consisten, por regla general, en ser industrial; y los accionistas pequeños, a través de sus uniones locales o regionales, pueden influir en la gestión de tales empresas. Es menester que todos se esfuercen por crear una atmósfera favorable al ahorro, y en esa campaña y difusión tienen su papel la escuela, el Estado, los partidos políticos, las asociaciones, en especial las uniones industriales, la prensa diaria y las revistas. Un trabajo constructivo ha de procurar también que no venga inflación y desvalorización del dinero.

#### BELGAS

##### BULLETIN SOCIAL DES INDUSTRIELS

A. TRINE: *La responsabilité des employeurs chrétiens dans l'application de la législation sociale* (La responsabilidad de los patronos cristianos en la aplicación de la legislación social). Junio 1958, págs. 219-222.—La legislación social se hace cada

vez más coercitiva; sus disposiciones a menudo implican penalidades, y el patrono que no se conforma puntualmente con sus obligaciones tiene el riesgo de las sanciones financieras que gravan considerablemente las cargas normalmente unidas a la ocupación del personal. Sin duda es necesario que sea así: demasiados empresarios violarían las disposiciones legales y reglamentarias si no fuesen incitados a ello por medidas severas. Ante un derecho imperativo, fácilmente uno restringe sus preocupaciones sociales al cuadro que describe; así el Estado al desarrollar su legislación social ofrece a los patronos la posibilidad de limitar sus esfuerzos al nivel de las obligaciones legales; y así se difunde un tipo de gestión liberal que se caracteriza por la pura y simple observancia de las leyes sociales. El autor pone los fundamentos cristianos que han de dar el espíritu en la observancia de esta legislación; de puntos de la doctrina social católica, como de la dignidad de la persona humana, del trabajador como sujeto de derecho y del bien común, saca la necesidad de muchas leyes sociales, de los subsidios familiares y de los seguros sociales. Se han de inspirar los cristianos en la caridad social en el cumplimiento de estas leyes. Ello supone algunas formalidades prácticas y a veces los patronos dicen que no tienen tiempo para cumplirlas; el patrono se ve dividido entre su deseo de conformarse con el deber moral y su imposibilidad práctica para realizar este imperativo; pero la consecuencia será que los trabajadores no se beneficiarán de las ventajas concedidas. Demasiado a menudo los patronos no tienen un conocimiento suficiente de la legislación social, y esto denota falta de preparación para la función patronal y la falta de un concepto cristiano de ésta; él organiza la empresa y no puede asumir tareas sin conocer ni respetar las disposiciones que rigen las materias sociales. No se le puede pedir que sea un jurista ante las complicaciones administrativas de la legislación social, pero sí puede y debe tener un conocimiento suficiente, y en su caso, puede asesorarse y echar mano de los secretariados sociales que proveen a eso para varias empresas, en orden a que cumplan todas las formalidades pedidas. No se puede pedir al Estado, como lo desean muchos patronos, que cumpla él mismo con todas estas formalidades. Algunos patronos se las dan de sociales, porque tienen algunas obras sociales no legales a favor de sus trabajadores, pero no respetan los textos legales con el espíritu que ha de animar a una conciencia cristiana. Hay una confusión lamentable: el esfuerzo suplementario en provecho de sus obreros no les dispensa de un deber más estricto.

C. S. C.

O. VON NELL-BREUNING, S. J.: *Les syndicats et leur influence sur l'économie* (Los sindicatos y su influencia sobre la economía). Enero 1958, págs. 405-418.—El objeto de este estudio se puede resumir de esta manera: ¿qué resultados pueden obtener los sindicatos en el plano de la economía y cuáles son las consecuencias que se pueden esperar si hacen uso de estos medios? En la primera parte se habla de la acción sindical sobre los salarios y demás condiciones de trabajo; la tesis patronal dice que la mejora se habría alcanzado sólo por la evolución industrial; es una opinión muy aislada y que se discute, lo cual es útil, aunque sea errónea. Los patronos durante mucho tiempo jugaron a la baja de salarios y entonces los sindicatos tenían la teoría de la fuerza como único medio para elevarlos; este fenómeno se produjo hasta 1900 poco más o menos; luego alcanzado lo esencial, la teoría ya se ha mostrado inoperante. Se puede plantear la cuestión del porqué no sería posible, inversamente, orientar los salarios hacia lo alto por el juego de la fuerza sindical. La tesis de que el jugar a la baja puede ser peligroso para la economía no es tratada por los patronos. Mientras en una economía aún no hay un problema de inversiones

y de la voluntad de inversiones de las empresas, es posible hacer bajar artificialmente los salarios. No sucede lo mismo cuando los salarios son empujados artificialmente hacia lo alto. En la segunda parte se estudia la posibilidad de la influencia política de los sindicatos por medio de los votos de sus afiliados y de la influencia en la política económica a través de un consejo económico nacional y de cámaras industriales y comerciales paritarias, cosa que aún no se ha realizado, y a través de la co-gestión económica, cosa que ya se ha realizado. Los sindicatos, a través de sus designaciones querrán influenciar la política general económica de la nación, pero el autor se muestra bastante escéptico respecto de la capacidad de los sindicatos para modificar la economía nacional a través de su influencia en las empresas. Si se obligase a todas las empresas a adoptar una política idéntica, se llegaría al mismo resultado por medio de un política económica oficial. La influencia sindical sólo puede moderar y templar el papel de los factores de fuerza en la economía. En la tercera parte se estudia un medio de presión aún no empleado de los sindicatos: su política para variar la distribución del producto social; en la evaluación de la renta nacional, algunos ni siquiera enumeran los salarios; en cambio, para el aumento del nivel de vida dan importancia al ahorro de los no empresarios. Los sindicatos aún no han caído en la cuenta de lo que pueden sin lucha salarial; y sin huelgas tener las empresas a su merced gracias al ahorro de los no empresarios, con lo que podrían provocar una modificación completa de la estructura de la economía y de las estructuras sociales.

#### LA VIE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

CLÉMENT MERTENS, S. I.: *La réforme agraire en Italie* (La reforma agraria en Italia). Julio-septiembre 1958, págs. 209-227.—Una triple tara arrastraba la agricultura italiana, que hace pocos años retenía más de la mitad de la población activa del país: un mal reparto de la propiedad agraria; una producción agrícola demasiado débil para procurar alimentación a una población en aumento y exportar para adquirir primeras materias; la existencia de un subproletariado agrícola: de 8,2 millones de personas ocupadas en la agricultura en 1950, 4 millones eran trabajadores independientes, 2 millones aparceros y colonos, y el resto asalariados. En las grandes explotaciones se seguía el cultivo extensivo con los peores métodos capitalistas. Se ha querido resolver el problema con una reforma agraria completa, la llamada «bonifica integrale», primero en una región piloto, la Silla en Calabria, y luego en las otras zonas deprimidas, que abarcan el 30 por 100 del territorio. En cada región la reforma se ha confiando a un establecimiento público; las regiones se dividen en centros de colonización y cada centro está dotado de servicios: administrativo, social, agronómico, zootécnico, de transformaciones de la tierra y parque de maquinaria. Se ha redistribuido la propiedad en un total de 800.000 hectáreas; las expropiaciones se han hecho en razón directa de la renta imponible global y en razón inversa de la renta imponible media por hectárea. Se han exceptuado las explotaciones modelo, que son 106, con 40.000 hectáreas. La indemnización se da en fondos del Estado, con un interés del 5 por 100 reembolsables en 25 años; la suma de indemnización se eleva a unos 62.000 millones de liras. Se han repartido casi siempre patrimonios familiares, de 4 a 6 hectáreas de regadío o de 15 a 20 hectáreas en regiones de menor productividad. Algo más de 100.000 familias se han beneficiado de estas disposiciones. Los asentados pagan en 30 años el valor del terreno y una parte de los gastos del Estado; y el pago no se puede anticipar; en este tiempo es nulo todo acto de disposición de estas tierras entre vivos. La reforma no se ha limitado a la distribución de la propiedad, sino que se ha completado con grandes transformaciones

técnicas y sociales: colonizaciones de diversas formas, de modo que el paisaje se ha modificado radicalmente; viviendas, pueblos nuevos, comunicaciones, plantaciones, pequeña y grande ganadería. Más importante ha sido aún la adaptación de los hombres a su nuevo género de vida. Los que han ascendido a la propiedad son el 17 por 100 colonos y pequeños propietarios; 29 por 100 aparceros; 11 por 100 asalariados fijos, y el 43 por 100 obreros eventuales. Se ha procurado su educación y la formación de los cuadros sociales indispensables, con numerosos cursos de perfeccionamiento; asistentes sociales; cooperativas, de las que había 700 secciones locales en 1956 y se prevé que llegarán a 2.000; la ley estipula que dentro de 20 años todos tendrán que formar parte de las cooperativas bajo pena de perder sus derechos, se crean nuevas escuelas, servicios médicos, hasta parroquias. Este conjunto de intervenciones podrá parecer que tienen el peligro de paternalismo y aun de totalitarismo; pero estas actitudes se comprenden en los principios. Finalmente el autor aporta datos sobre los costes de estas reformas y sobre sus resultados, que no se pueden precisar del todo porque el desarrollo se realiza en cuatro etapas; se han registrado aumentos notables de producción. Se ha producido en el mayor número de los asentados una profunda transformación social, y se ha garantizado un empleo suficiente de las fuerzas de trabajo. En el terreno político una dura lucha se ha establecido y la propaganda comunista es intensa.

## FRANCESAS

### ACTION POPULAIRE

PHILIPPE LAURENT: *Comment aider les pays sous-équipés?* (¿Cómo ayudar a los países subdesarrollados?). Junio 1958, págs. 648-663.—No basta afirmar la existencia de un deber. Bajo pena de quedarse en generalidades ineficaces, es necesario precisar su extensión y los medios de cumplirlos. Esto se intenta hacer en este artículo respecto del grave problema internacional suscitado por las relaciones entre los países ricos y los países insuficientemente desarrollados. ¿Cuáles son los deberes de los primeros respecto de los segundos? ¿En qué formas han de cumplirlos? El nivel medio de vida de los diferentes países varía en proporciones impresionantes, del orden de uno para la India al de 30 para Estados Unidos; éstos tienen el 9 por 100 de la población mundial y disponen del 43,6 por 100 de la renta mundial; EE. UU. y Europa Occidental engloban el 25,6 por 100 de la población mundial y se reservan el 71 por 100 de la renta mundial. Dos principios hay que tener en cuenta: el universal destino de los bienes de la tierra y el deber de solidaridad fraterna entre los hombres. Estas relaciones se han de realizar también entre los grupos, categorías sociales y naciones. Hay dificultades psicológicas para caer en la cuenta de estos deberes internacionales. Hay una desigual distribución de los recursos naturales en el globo; el bajo nivel de vida de varios países depende de un brutal impulso demográfico, de una natalidad instintiva; los privilegiados esgrimen sus esfuerzos técnicos por los que se adueñan de la naturaleza y dicen que los demás hagan lo mismo. Pero éstos han de pensar en los modos de adquisición de su propiedad, en las condiciones históricas de su expansión; no todo es fruto de su trabajo y de su ahorro; los mismos conocimientos científicos y las investigaciones técnicas no se han de reservar para ventaja de algunos. Son menester contactos psicológicos para caer en la cuenta de esta solidaridad; por la falta de contacto no se percibe que los bienes de que se disfruta son un insulto contra los demás; a pesar de los medios de comunicación las distancias psicológicas son gran-

des. A veces esta solidaridad es difícil aun en la familia, en la empresa y en la nación. Es menester, pues, una educación moral al alcance de los grupos como tales; hay que frenar el aumento de necesidades para que puedan subir los demás. La ayuda puede revestir la forma de bienes de consumo, a veces perentorios; hay que hacer un esfuerzo imaginativo para encontrar mecanismos adecuados de distribución. Hay que dar medios de desarrollo económico y social de los pueblos subdesarrollados, dejando en libertad a los países beneficiarios. Hay que aportar además las técnicas y hombres que las apliquen y las enseñen. La ayuda puede ser un don, u onerosa; el don es rentable, pues evita la superproducción, y al desarrollar los países débiles, éstos abren mercados para las naciones que ayudan. Hay tres caminos de intercambios que se abren: la ayuda internacional, la ayuda bilateral y la ayuda privada; se demuestra cómo cada una de estas ayudas tiene sus ventajas e inconvenientes y se hacen respecto de ellas algunas reflexiones morales.

## ITALIANAS

### AGGIORNAMENTI SOCIALI

JEAN VILLAIN, S. J.: *Direzione economica e insegnamento della Chiesa* (Dirección económica y enseñanza de la Iglesia). Septiembre 1958, págs. 449-460.—Con la sensibilidad histórica que es propia del autor, deduce de los principios y de las directrices generales de los Papas aquello que, en su país y en las actuales circunstancias, cree que ha de ser la justa orientación en esta difícil materia para un católico llamado a obrar en el campo económico y social. La discusión sobre el derecho de intervención del Estado en el campo económico-social no cesa de dividir a los católicos hace un siglo; por ejemplo, la escuela de Angers y la de Lieja. Los Papas se ponen frente a la realidad de la propia época, sin aprobar siempre las ideologías y las realizaciones, y quieren responder a la luz de los principios cristianos, a las preguntas que la coyuntura económica y social plantea a las conciencias de los fieles. León XIII se encontró ante la economía liberal de las pequeñas y medianas empresas, que fué la causa de una miseria inmerecida; pide la intervención del Estado; señala su fin; su atribución esencial es concurrir a él de una manera general con el complejo de las leyes y de las instituciones; en concreto, ha de defender los derechos de la persona y de la familia, preocuparse especialmente por los intereses de las clases menos favorecidas. Pío XI se encontró ante un nuevo capitalismo de grandes unidades; reafirma la doctrina de la Iglesia sobre la intervención del Estado; reconoce que muchas actividades requieren la intervención, pero se lamenta de que el liberalismo haya suprimido colectividades intermedias y recalca la función supletiva del Estado; una economía ordenada supone el desarrollo de la organización profesional. Pío XII se encuentra ante un control total de los Estados sobre la vida económica; quiere que los gobernantes tengan una justa conciencia de la real importancia, de la función y del fin del Estado; teme que se exorbita el control del Estado en la vida económica y condena la planificación integral, pero admite la legitimidad de la planificación dentro de una economía de mercado. En la segunda parte, el autor hace aplicaciones concretas de la doctrina considerada bajo cuatro puntos: el Estado se ha de informar conociendo las necesidades de la población presentes y futuras; puede trazar un plan de producción: las riquezas que hay que explotar, las inversiones que hay que hacer; la distribución de las financiaciones, contando en todo

ello con la organización profesional; por lo que toca a la ejecución del plan se ha de servir principalmente de las empresas privadas supliendo solamente su insuficiencia; hay que asegurar una adecuada distribución entre los hombres por la política social, fiscal, subvenciones. En resumen, una intervención constante y profunda del Estado es hoy necesaria en el campo económico; pero, si el Estado no quiere sucumbir bajo el peso de tal cometido, conviene que descargue en organismos inferiores todos los cometidos de que éstos son capaces.

#### ECONOMIA INTERNAZIONALE

V. CAO-PINNA: *Principali caratteristiche strutturali di due economie mediterranee: Spagna e Italia* (Principales características de dos economías mediterráneas: España e Italia). Mayo 1958, págs. 259-311.—Se dedica a Leontief este primer intento de comparación entre las estructuras de dos economías europeas. A él y a la genial concepción de su célebre modelo, según el autor, se debe el mérito de esta investigación que permite hoy documentar bastante analíticamente las dimensiones y las relaciones que definen el grado de desarrollo económico de España y de Italia en el umbral de una nueva era industrial. No se pretende explicar el funcionamiento de los respectivos sistemas productivos; solamente se pretende ofrecer un ejemplo de la utilidad práctica que las aplicaciones del modelo Leontief, aunque solamente en el marco descriptivo, pueden presentar aun en el plano internacional. El autor se basa, por la parte de España, en la *Estructura de la Economía Española (Tabla input-output)*, del Instituto de Estudios Políticos, por iniciativa de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid. Por parte de Italia se cuenta con el trabajo compilado de un grupo de peritos italianos por cuenta del Comité Nacional para el Estudio de la Coyuntura. Se comparan, pues, las tablas económicas de los dos países. En la primera parte se exponen los parámetros fundamentales de las dos economías: estructura de los balances económicos, fuentes del producto pesado privado, composición de la demanda de bienes y servicios finales. En la segunda parte, la estructura de los dos sistemas productivos: volumen del intercambio global entre los sectores productivos; las importaciones de los bienes instrumentales; estructura de los costes de cada sector productivo, los principales coeficientes técnicos de cada sector. En la tercera parte, las medidas globales y parciales de las interdependencias de sector: reparto, entre los principales sectores consumidores, de los varios grupos de bienes y servicios, relaciones entre las adquisiciones y las ventas de cada sector, las interdependencias directas de tipo circular, las relaciones de interdependencia indirecta. Como conclusión se afirma que se ha alcanzado con este estudio el intento en las finalidades cognoscitivas; se ha puesto en cifras lo más saliente de la estructura de los dos sistemas económicos, se han precisado las afinidades y desemejanzas que los tradicionales compendios estadísticos internacionales no dan sino incompleta y fragmentariamente; en cambio, las dificultades se han revelado más graves de lo que se pensaba en las comparaciones entre las matrices «input-output» actualmente disponibles en los varios países. Otra dificultad ha consistido en el amplio grado de agregación y en la definición distinta dada en los dos países a cada sector. Habrá que llegar a un mínimo grado de estandarización de los conceptos y de los criterios metodológicos que seguir al determinar la cantidad empírica del modelo, según las trazas del modelo Leontief.

## NORTEAMERICANAS

## INDUSTRIAL AND LABOR REVIEW

*The Taft-Hartley Act after ten years: A Symposium* (La ley sindical Taft-Hartley después de diez años). Abril 1958, págs. 327-412.—Se dedica casi el número entero, por medio de siete artículos de otros tantos autores, a examinar lo acaecido en los diez años de vigencia de dicha ley, que tanto contradujo a los sindicatos. En el primer artículo se trata del fracaso de los intentos para enmendar la ley; de las predicciones que en 1947 se hicieron sobre la ley, ninguna parecía más solida que la que afirmaba que la ley sería enmendada dentro de pocos años; a pesar de que Truman, que vetó la ley inútilmente, fué reelegido en 1948, y de una crítica incesante procedente de todos lados, la ley ha quedado inalterada durante diez años; se estudian los varios intentos habidos para enmendar la ley y se analizan las fuerzas políticas que han inutilizado todo intento para cambiarla, y se sugiere que existen pocas probabilidades de que la ley se modifique radicalmente en un próximo futuro. En el segundo artículo se estudia el impacto de la ley sobre la fuerza de los sindicatos y el contrato colectivo; aunque los dirigentes sindicales hoy con frecuencia caracterizan la ley como apta para reducir el trabajo a la esclavitud, están convencidos de que la ley se dió con el designio de paralizar la fuerza sindical y de desarmar a los trabajadores para un contrato colectivo libre; la experiencia de los diez años ha demostrado que la ley ha tenido diferentes efectos en dos aspectos de la fuerza sindical: los sindicatos han sido impedidos en sus esfuerzos para organizar a los no sindicados, pero su poder de contratación ha sido poco afectado en situaciones organizadas; mientras las tácticas y procedimientos de contratación han sido alteradas en algunos aspectos, el poder esencial en las relaciones ha sido poco turbado. En el tercer artículo se trata de la relación de la ley con los asuntos internos de los sindicatos; uno de los primeros objetivos de la ley fué introducir un grado más elevado de democracia en los asuntos internos de los sindicatos; en varias elecciones y cláusulas de seguridad sindical se tenía la impresión de que los dirigentes no representaban los deseos de los miembros de los sindicatos; pero estas provisiones han tenido poco efecto, ya en la áreas en que había necesidad de corregir abusos, ya en aquellos casos en que la ley, si hubiera sido efectiva, solamente habría causado prejuicios. El cuarto artículo trata de la experiencia empresarial bajo la ley; ha aumentado el volumen de las críticas de parte de los empresarios contra la ley; creen que aún se tiene que estrechar más; el autor explica los puntos en que los empresarios sienten que la ley en la práctica no les ha dispensado la protección que esperaban en 1947, particularmente contra las tácticas sindicales de boicot secundario y de los piquetes de huelga, reconocidos y organizados. El quinto artículo explica el efecto de la ley sobre la separación de las funciones propias de la Oficina Nacional de Relaciones Laborales; se concluye que el cambio no fué garantizado en 1947 y que lleva la semilla de un posible desacuerdo hoy. El sexto artículo discute el derecho de prioridad entre dicha Oficina y el tribunal federal en casos de dicha ley. Finalmente, en el último artículo se hace una valoración sumaria de la ley; concluye que ha tenido menos impacto en las relaciones laborales de lo que se había deseado por sus proponentes o temido por sus críticos.

## AMERICA

BENJAMIN L. MASSE: *New Hope for the Unemployed* (Nueva esperanza para los parados). 26 abril 1958, págs. 138-140.—Se está de acuerdo de parte de muchos

economistas en que el sistema de seguridad social por el que en EE. UU. se estableció el seguro de paro a cargo de los Estados y las pensiones a cargo del Estado Federal ha sido de no poca importancia. Ciertamente las recesiones de 1949-1950 y 1953-1954 habrían sido mucho más severas para muchas familias sin estas leyes protectoras. Y la recesión actual sería de efectos más penosos todavía si continuamente una corriente de dinero no fuera a los parados y a los ancianos. Los mismos empresarios, a pesar de alguna que otra afirmación desgraciada, ya no se pronuncian contra aquel sistema, como en el principio, en 1935. La industria ahora quiere pagar para la seguridad de sus empleados. Pero todavía seis por cada diez parados no reciben tales beneficios. Al principio se dejó a cada Estado toda la responsabilidad para determinar los beneficios que habrían de pagarse a los parados, a quién se tendrían que pagar, por cuánto tiempo y con cuánta tasa exigida a los patronos. El Gobierno Federal sólo fijó un mínimo. La tasa era el 3 por 100 de los salarios a pagar por los patronos, aunque, en algunas circunstancias, se permitían reducciones, de modo que había Estado en que no pagaban más del 1,3 por 100, y hasta en un Estado el 95 por 100 de los patronos no pagaban nada. El estado anómalo de hoy es debido a la alta tasa de empleo habida en los últimos 15 años. Así el subsidio de paro y el plazo cubierto se han quedado demasiado bajos. El objeto inicial del seguro era pagar la mitad del salario semanal, o lo que prácticamente era lo mismo, los dos tercios del salario medio en cada Estado. A final de marzo de 1958, 3.300.000 parados recibían subsidio, que no sobrepasaba el tercio de su jornal. El subsidio tenía que pagarse durante 26 semanas; pero si hay algunos pocos Estados que sobrepasaban este plazo, otros muchos no llegan a él. Muchos empleados y trabajadores quedan eliminados de este subsidio: empleados del Estado y de los gobiernos locales, empleados de las organizaciones que no buscan beneficios; empleados de las empresas de menos de cuatro, los obreros agrícolas, los autónomos. De cada cuatro parados solamente uno recibe subsidio de paro. Se ha introducido la ley Kennedy-McCarthy para mejorar el subsidio de paro; está en discusión y se espera que entre en vigor en 1 de julio de 1959. Eisenhower ha exhortado a los Estados a luchar contra la recesión económica, y desea que se llegue al subsidio equivalente a los dos tercios del jornal medio, de modo que la mayor parte de parados reciba una cantidad igual a sus ganancias normales; que el período uniforme sea de 26 semanas, y que se incluyan los trabajadores en empresas de menos de cuatro. Dicha ley incorpora estos tres puntos, aunque para el plazo de duración del subsidio propone 39 semanas, todo compatible con los subsidios que concedan las empresas.

## SUIZAS

### REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO

YUSIF A. SAYICH: *Relaciones de trabajo en una selección de países árabes: Aspectos principales y factores determinantes*. Junio 1958, págs. 600-622.—A medida que los países insuficientemente desarrollados se aventuran por las primeras etapas de la industrialización, se les plantea el difícil problema de la necesidad de conseguir buenas relaciones de trabajo, porque tanto los patronos como los obreros carecen de las tradiciones y de la experiencia que poseen los de las naciones más industrializadas. El autor de este artículo es director del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Norteamericana de Beirut, y examina las relaciones obrero-patronales en cinco países: Irak, Siria, Egipto, Jordania y Líbano; se refiere el

estudio sólo al aspecto industrial, a los establecimientos de más de diez obreros, y se excluyen los establecimientos extranjeros y del Estado. Se trata de impresiones personales, fruto de un contacto con las condiciones económicas locales y de la observación directa de las relaciones de trabajo en cada región. En la primera parte se traza un esquema general de los principales aspectos de las relaciones entre la dirección y el personal; las relaciones personales y falta de jerarquías; hay relación personal, pero no como manifestación de fraternidad; excesiva centralización de la autoridad en la dirección suprema; bajo nivel de conocimientos técnicos y falta de mandos intermedios y técnicos; la superioridad social realza mucho la superioridad jerárquica en la organización de las empresas; la aceptación de la autoridad va más allá de los límites habituales; no por el tono familiar de las relaciones las empresas se deciden a hacer algo más en favor de su mano de obra; falta de comprensión mutua; cuando el personal se organiza mejor, el espíritu de cooperación pierde terreno y el resentimiento se exterioriza en conflictos y huelgas; las cargas sociales son consideradas como un lujo; hay bajos salarios, dureza de condiciones e inseguridad del empleo; falta del sentido del deber para con la empresa; las organizaciones obreras son débiles y los obreros no se atreven a correr el riesgo de disgustar a la dirección. En la segunda parte se estudian los factores determinantes de estas relaciones: pobreza general y presión de una excesiva mano de obra; subempleo en la agricultura, aunque en Siria e Irak existen tierras inexplotadas, bajo nivel técnico y de productividad; los patronos soslayan el cumplimiento de la legislación social; son débiles los lazos entre la dirección y los obreros; con el advenimiento de la industrialización, la mano de obra está atravesando por un período de transición, con sus fenómenos concomitantes de confusión, inadaptación, descontento y perplejidad. El sindicalismo está en estado rudimentario y aún es más débil de lo que dicen las cifras: en Egipto, 900 sindicatos con 250.000; en Siria, 250 con 28.000, 1.500 de los cuales trabajan en la industria; Irak, 12 sindicatos con unos 7.000 afiliados; Líbano, 42 con 5.000; Jordania, 23 con 4.000. El gobierno controla mucho los sindicatos y la mano de obra, y se muestra paternalista; el extremo se encuentra con Egipto, con mucha legislación, y Jordania, que ni tiene código de trabajo; se está operando una evolución económica y social debida al desarrollo de programas en plena ejecución. El autor saca cuatro conclusiones: sobre el papel del gobierno en las relaciones laborales; sobre el paternalismo estatal; sobre las relaciones de trabajo en los establecimientos mayores, en los que son mejores; sobre las causas de la desconfianza recíproca.