

revista de
FOMENTO
SOCIAL

**Programa de gobierno
Inflación a la española
Reforma del Sistema
Monetario**

111

Julio - Setiembre 1973

SUMARIO

	<u>Páginas</u>
EDITORIALES:	
Un programa de gobierno para cinco años	225
Inflación a la española	231
ESTUDIOS:	
Dinero y desintegración moral de la sociedad, por Francisco Gómez Camacho	235
Ética y problemas monetarios internacionales, por Francisco Bel-da, S. J.	255
Crisis y reforma del sistema monetario internacional, por Javier Gorosquieta	265
Inflación y política de salarios. España 1973, por Victorino Ortega .	279
Condicionantes sociológicas de la religiosidad de los jóvenes (I Parte), por Julián López García	295
ESTUDIO BIBLIOGRAFICO:	
La prensa obrera en España, por Víctor Manuel Arbeloa	305
BIBLIOGRAFIA	323

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Empresa periodística:

CASA DE ESCRITORES, S. J. Pablo Aranda, 3. Madrid (6). Teléf. 262 49 30

Director: Victorino Ortega García.

Secretario: Javier Gorosquieta.

Redacción y Administración:

Pablo Aranda, 3. Madrid (6). Teléf. 262 49 30.

SUSCRIPCION.—Precios para 1973:

España	200 pesetas
Otros países	5 dólares
Número suelto	50 pesetas

DEPOSITO LEGAL: M. 1.437-1958

Imprenta de José Luis Cosano. Palma, 11. Madrid-10

Un programa de gobierno para cinco años

A partir del día 11 de junio de 1973, y después de los tres años y medio que ha durado el Gobierno anterior, España estrena un nuevo Gabinete. Hasta esta fecha, la novedad y curiosidad en los catorce Gobiernos nombrados y presididos por Franco no solía ir más allá de los nombres, apellidos y trayectoria política de las personalidades llamadas a ocupar las carteras ministeriales vacantes.

Todo esto ha pasado por primera vez a un segundo plano de la actualidad política ante el hecho real del nombramiento de un Presidente del Gobierno. Este cambio puede tener más importancia y trascendencia de la que a simple vista parece. En primer lugar, por lo que representa de desdoblamiento de funciones entre la Jefatura del Estado y la Presidencia del Gobierno. En principio, la descentralización de funciones suele ser algo positivo. Ahora bien, si este desarrollo de la Ley Orgánica del Estado, en teoría un avance político constitucional, va a suponer todo un proceso de mayor democratización en el país, sólo lo sabremos «a posteriori». Queremos decir por las reformas de una mayor apertura política que se esté dispuesto a llevar a la práctica.

En segundo lugar, creemos importante poder contar con un Gabinete y un Presidente de Gobierno a plazo fijo, es decir, con un mandato de cinco años (art. 14, 2 de la Ley Orgánica del Estado). Esto supone, por una parte, un mayor grado de estabilidad, y, por otra, el tiempo suficiente para programar y realizar—es lo que más nos cuesta—esas reformas proyectadas o pendientes que están en la mente de una gran mayoría de ciudadanos.

En tercer lugar, algunos han visto y visto como importante este cambio político por el hecho de que el desdoblamiento de funciones va a permitir—son sus palabras—«que se pueda plantear la crítica al Gobierno desde unas coordenadas diferentes a las que existían hasta ahora». En teoría, decimos nosotros, esto es posible. En la práctica, todo dependerá de la política informativa que el Gobierno quiera fomentar.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Supuesto este breve preámbulo, que era obligado, entremos en el análisis de la declaración programática del nuevo Gabinete. De entrada, hay que reconocer que un programa de gobierno que se elabora prácticamente en menos de veinticuatro horas y antes de que los nuevos Ministros celebren su primer Consejo tiene que consistir en una declaración muy genérica, por no decir de rutina.

Con el fin de detectar y poder subrayar las novedades, al menos estilísticas, del programa de Gobierno a cinco años vista, hemos vuelto a leer con detenimiento la declaración del Gabinete anterior, de fecha 1 de noviembre de 1969. Y la conclusión fundamental que hemos sacado de esta lectura retrospectiva es la de que del dicho al hecho—especialmente en política—hay un larguísimo trecho.

Sin embargo, aparte de que las dos declaraciones programáticas se apoyan forzosamente en los principios de «continuidad» y «colaboración» del Gobierno con las Cortes y con el Consejo Nacional, se advierte alguna novedad temática.

Un tema nuevo, al que no se le dedicó alusión alguna en 1969 y ahora aparece destacado, es el tema del orden público. El Gobierno dice que «cumplirá con firmeza y serenidad su responsabilidad en esta materia, manteniendo con decisión el orden y la paz interior». Es de desear que un propósito tan firme sirva de fundamento, como indica el mismo texto programático, del «libre y pacífico ejercicio de los derechos individuales, políticos y sociales».

Otro de los temas que destacan en el nuevo programa de Gobierno, y que fue el «gran ausente»—incomprensiblemente entonces para la opinión pública—en la declaración del Gobierno del 69, es el de los cauces de participación política. Resulta paradójico que un Gobierno que en 1969 se encontró con el régimen jurídico asociativo aprobado (cfr. Bases del Régimen Jurídico Asociativo del Movimiento), silenciara o escamoteara este tema en su programa de Gobierno y que el recién estrenado Gabinete se comprometa en su declaración a «acentuar la participación de todos los españoles en las taeras políticas, abriendo cauces cada vez más amplios», cuando todo el mundo había dejado por «imposibles» las Asociaciones Políticas. ¿Se ha encontrado, por fin, la solución política y jurídica para vitalizar nuestro sistema institucional político? Ojalá. Este es el mayor reto lanzado al nuevo Gabinete por la opinión pública.

Todavía dentro de la temática de la declaración político-programática, hay que poner de relieve dos puntos de interés. El primero se refiere a la política social. En el programa de 1969 se aborda como un simple propósito, sin la menor conexión con la Planifica-

ción del Desarrollo. Cosa incomprensible desde el momento en que nuestros Planes de Desarrollo se dicen de «Desarrollo Económico y Social».

En la declaración que acaba de hacer el Gobierno entrante, el tema de la política social: pleno empleo, mejora del poder adquisitivo de los salarios, protección de todos los trabajadores, incluidos los emigrantes, se entronca en la política de planificación y desarrollo. Reconocemos que todo esto puede ser un simple matiz de redacción de un programa genérico, un simple olvido en la programación anterior, pero también puede responder a una concepción distinta del desarrollo económico. Esto segundo nos alegraría en gran manera.

Lo cierto es que la redacción del nuevo programa arranca del principio de que la economía debe ser un instrumento puesto al servicio de la justicia social. El nuevo titular de la cartera de Planificación del Desarrollo, Sr. Martínez Esteruelas, con una expresión más feliz y quizás intencionada lo ha dicho mejor: «Lo social no puede ser un apéndice del desarrollo económico, porque éste pierde totalmente su sentido si no se pone al servicio de todos los hombres».

Todavía ha lanzado Martínez Esteruelas otra idea que recogemos con agrado: la de una gran participación de todos, tanto en la elaboración como en la aprobación y ejecución de los Planes de Desarrollo. Y esto, como algo indispensable. El lector comprenderá nuestra satisfacción si vuelve a leer el editorial que escribimos en el número 106 de esta Revista: «Las Cortes ante el III Plan».

La discusión del artículo 1.º de la Ley aprobatoria del III Plan de Desarrollo planteó en toda su crudeza el tema de la participación en los Planes de Desarrollo. Frente a la corriente tecnocrática, que defendió que los Planes de Desarrollo son simples textos «adjuntos» a cada Ley aprobatoria, propugnamos entonces la intervención de las Cortes, tanto en la directrices como en la fijación de los objetivos. Nos inclinamos—y nos seguimos inclinando—«por una participación maximalista, porque lo creemos un derecho natural del país, porque creemos, paradójicamente, en su eficacia... y porque no hay mejor ingrediente de la programación de un desarrollo que se denomina social que el despliegue de los derechos humanos de libertad y de participación en las tareas políticas. Y un Plan de Desarrollo es una tarea política («Las Cortes ante el III Plan»).

Si el actual Ministro de Planificación y Desarrollo entiende así la participación, no hay duda que el tema de la política social y el desarrollo, tal como han sido presentados en el programa del actual Gobierno, responde a una nueva concepción de lo social y de lo económico. Que así sea.

En el terreno del desarrollo legislativo constitucional, el programa del Gobierno Carrero ha querido concretar un poco más. Y digamos que se ha comprometido a presentar a las Cortes proyectos como el de la Ley Orgánica de la Justicia, de la Ley Electoral, de la Ley de Bases de la Defensa Nacional, así como la tan anunciada reforma administrativa. Nosotros hubiéramos añadido aquí un etcétera, pues creemos que proyectos de Ley como los referentes al Régimen Local, a la Regulación de los Conflictos Colectivos—desenganchados del proyecto de Ley sobre Convenios Colectivos—, sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana, sobre la inabordable Reforma Fiscal, etc., etc., no pueden seguir por más tiempo en estado de «congelación».

¿PRIORIDAD DE LO SOCIAL?

Con ocasión de este cambio de Gobierno, se ha llegado a escribir que la medida más urgente en estos momentos debería ser «pensar en Hacienda como el primer Ministerio social» (mejor que pensar hacer de la Hacienda el primer Ministerio social). El propio Ministro entrante, Sr. Barrera de Irímo, después de afirmar que la toma de posesión no era el momento de las declaraciones programáticas, dejó caer al menos un propósito de «remozar permanentemente el sistema fiscal para contribuir..., sobre todo, a servir como un agente apasionado de justicia».

Es evidente que este programa de Gobierno va a resultar demasiado apretado para un período de sólo cinco años. Y programar a más largo plazo sería engañarnos con promesas que no se pueden cumplir. Por eso, sería muy conveniente que se afrontaran las diversas reformas apuntadas conforme a un orden de mayor urgencia y dificultad. A nosotros se nos ocurre éste:

CUESTIONES URGENTES

- Resolver de una vez el problema de los cauces cada vez más amplios de participación política de todos los ciudadanos. Si ha de ser con Asociaciones políticas, organizando las tendencias o con otra fórmula jurídico-política que está por inventar, es algo que a nosotros no nos toca decidir. Juntamente con la reforma a realizar de un sistema moderno de participación política, hay que arremeter con la nueva Ley de Régimen Local, por su marcado carácter político y porque de ella va a depender el que se sienten las bases o no de una eficaz política regional o de desarrollo económico regional. Y esto es algo que nunca podrá basarse en criterios exclusivamente económicos.

- En el mismo lugar preferencial colocaríamos otras dos reformas por partida doble. La proyectada reforma (según el programa

del Gobierno) de la Ley Orgánica de la Justicia, que podría muy bien simultanearse con la Ley de Objetores de Conciencia. Y, por supuesto, la reforma fiscal, a la que parece que nadie se atreve a hincar el diente. El mismo ex-ministro Monreal Luque, al despedirse, nos ha dicho bien claro: «No hay duda de que la Hacienda Pública condiciona decisivamente toda acción política posible. Sin una Hacienda saneada, consciente, eficaz, es inviable una justicia distributiva, que se proyecte en los distintos planos de la convivencia nacional». ¿No se habrá llevado entre los papeles de su ex cartera ministerial el Sr. Monreal Luque algún anteproyecto de reforma fiscal? Es muy posible.

Si tuviéramos que buscar una reforma paralela y que tropiece en los mismos obstáculos que la fiscal, elegiríamos la también proyectada y adormecida reforma de la Ley del Suelo («B. O. de las Cortes», 5 de diciembre de 1972). Y esto porque no se puede hablar de justicia social cuando todo un ex-ministro de la Vivienda reconoce en público que la especulación del suelo encarece un 50 a un 60 por 100 el coste de las viviendas en las grandes áreas metropolitanas.

• Finalmente, es urgente una nueva regulación de los conflictos colectivos laborales con todo realismo. El proyecto, ya en las Cortes, sobre Convenios Colectivos ha optado por la vía fácil. Como si las situaciones conflictivo-laborales no tuvieran nada que ver con la negociación, revisión y aprobación de los Convenios.

No seguimos enumerando más reformas urgentes. Las hay y son importantes. Tampoco nos hemos referido a la declaración programática del Gobierno en su vertiente de política exterior, donde queda mucha tela por cortar. Y, por supuesto, sin salirnos de Europa.

Los primeros comentarios políticos sobre el nuevo calendario de reuniones ministeriales parecen ser favorables. No hay duda que la celebración de Consejo de Ministros todos los jueves puede ser un signo de intensidad de trabajo en equipo. Más aún, las reuniones de los martes y el Consejo los jueves pueden traducirse en una mayor coordinación, rapidez y eficacia de toda la política del actual Gobierno.

Pero hay también—y de ello queremos dejar constancia—quien abriga un cierto temor de que Madrid retenga demasiado a los Ministros y de que éstos no dispongan del tiempo suficiente para los necesarios contactos personales con los problemas locales, provinciales y regionales. En definitiva, para escuchar con los propios oídos a las gentes de toda la geografía española, palpando con las manos los problemas reales de todo tipo, sin lo cual no se puede hacer política práctica de ningún género. Por regla general, esta clase de política suele ser la más rentable. Y también la más difícil y menos vistosa.

Inflación a la española

Tratamos en este número de REVISTA DE FOMENTO SOCIAL, de manera preferente, el tema monetario; en particular, la reforma del sistema monetario internacional y la inflación económica. Intentamos aportar, desde un punto de vista valorativo, nuestro grano de arena a la desbordante proliferación de artículos y libros sobre la materia.

Es evidente que ambos tópicos monetarios—sistema monetario internacional e inflación—están íntimamente relacionados. Por de pronto, lo más importante del dinero, que es su valor medido en poder de compra, está en relación inversa con el grado de inflación, entendida ésta como un proceso acumulativo de subida de los precios a un ritmo superior al de la creación de bienes y servicios reales de valoración económica. Es la inflación de los precios la que erosiona el poder adquisitivo del dinero.

En estas breves líneas editoriales nos vamos a limitar a la inflación, con referencia muy particular al fenómeno tal como se produce en nuestro país.

Hay un aspecto fundamental, que es el siguiente: para el freno de la inflación, en España no sirven los mecanismos tradicionales de la economía clásica. ¿Por qué? Porque fallan los supuestos de base. Sin grave riesgo, se podría afirmar, por ejemplo, que durante estos últimos años—por última vez el año 1971—se han estado aplicando medidas que suponían la libertad en los mercados de trabajo. En esta hipótesis, la cadena de reacciones que se producen nos viene descrita por las pendulares curvas de Philips. Estudian estas curvas las relaciones dinámicas entre las tasas de paro y las de elevación de los precios. La estabilización de los precios se hace a costa de provocar un incremento, el que sea necesario, en la tasa de paro laboral. Por el contrario, se estimula la absorción del paro mediante una subida prevista y programada de los precios.

Pero ¿qué sucede en España? Sucede que, al no existir el despido libre, al menos en su forma obvia, las medidas de estabilización no provocan el paro laboral propiamente dicho, sino algo

muy distinto, como es la desocupación disfrazada: los trabajadores continúan con sus puestos de trabajo y con sus jornadas normales, aun trabajando las instalaciones y la fábrica entera notablemente por debajo de su capacidad. Tal vez desaparecen únicamente horas extraordinarias; tal vez se procede alguna vez a la reducción de plantilla mediante indemnizaciones más expeditas de crisis. Pero no se produce con eficacia el paro propiamente dicho, tal como lo entiende tradicionalmente la economía.

No queremos con esto abogar por la conveniencia del despido libre en España. Únicamente nos interesa subrayar que las herramientas de la economía tradicional no sirven para nuestro país, si oportunamente no se adaptan a nuestras realidades básicas. Nos parece importante el hacernos conscientes y responsables de ello. La falta de este utillaje fabricado a nuestra medida es, a nuestro juicio, la causa fundamental del fracaso de la última estabilización española, la de 1971. El frenazo no produjo estabilización, sino inflación con estancamiento; la medicina genérica provocó una nueva enfermedad, el estancamiento, lejos de haber eliminado la fiebre inflacionista.

ANTIINFLACIONISMO PERMANENTE

Dada la rigidez de nuestro mercado de trabajo—rigidez que, desde el punto de vista social, puede ser defendida—, nuestra política de estabilización contra la inflación de demanda no tiene otra alternativa que la congelación de precios y salarios, pero reduciendo al mismo tiempo todos los demás elementos no laborales de coste e incrementando la productividad general de la economía. La congelación de precios y salarios es coyuntural y ojalá no hubiera de tener que aplicarse nunca. Pero el esfuerzo por reducir los costes unitarios mediante el abaratamiento de toda clase de factores productivos y, sobre todo, mediante el incremento de su productividad, debe ser total y absolutamente permanente. De este modo, la lucha contra la inflación en nuestro país no puede reducirse a escaramuzas esporádicas; se debe convertir, por el contrario, en una pelea continua por la reducción de los costes unitarios: formación profesional, clarificación de los mercados de trabajo, dimensión empresarial, menores grados de monopolio, organización, capital social básico, tendencia a una progresiva liberalización frente al exterior, etc.

Estamos apuntando con esto a la que tantas veces se ha denominado inflación estructural e institucional de nuestra economía. Conviene no esperar a que la inflación se manifieste de una manera descarada; es preciso, por el contrario, permanecer atacando siempre a sus raíces estructuradas. En su último informe sobre

la economía española, la OCDE ha reconocido, por fin, este carácter estructural de nuestro problema inflacionista: «... parece desprenderse (de los datos disponibles) que las presiones sobre el nivel de precios no son principalmente de carácter cíclico. Las rigideces estructurales y los obstáculos al libre juego de la competencia son, probablemente, más importantes» (1). Entendida así, por lo tanto, la lucha antiinflacionista se convierte en ingrediente fijo y fundamental de nuestra política económica.

PROCESO GLOBAL

Otro aspecto. Para acertar con la política antiinflacionista adecuada, los economistas han intentado determinar la naturaleza precisa del proceso. ¿Ha sido la nuestra una inflación de demanda, de costes, monetaria, presupuestaria? Este análisis ha sido muy útil, pues la tendencia del político directivo de la economía es la de considerar toda inflación como inflación de demanda, y la de aplicar para su remedio medicinas que no son apropiadas para la inflación de costes o presupuestaria. Pero, a estas alturas, si hay algo claro en nuestros procesos de inflación es que se trata de fenómenos globales, que los mecanismos de propagación de la inflación dan lugar a elevaciones inducidas de costes, de demanda y de dinero, que desequilibran tanto los presupuestos del sector privado como del sector público, por lo que resulta inútil y se ve condenado al fracaso el intento de aplicar medidas específicas. Nuestra inflación, por lo tanto, no es «químicamente pura», de demanda, de costes, etc., sino un fenómeno complejo y global. Y como tal enfermedad global debe ser atacado.

EL DESAFIO CRUCIAL

Finalmente, expresábamos arriba nuestro deseo de que nunca fuera necesario en nuestro país aplicar más la política coyuntural de la estabilización y el frenazo. Para nosotros, éste será el «test» más importante de la economía española en 1973: el mantener la actual fase de prosperidad en lo que queda del año y, sobre todo, en el puente a 1974. Para lo cual creemos que, primero, es preciso renunciar a una tasa excesiva de crecimiento, es decir, a una tasa que no se pueda lograr sino con un alza de los precios medios superior al 3,7 por 100, y, segundo, es necesario utilizar todos los instrumentos de regulación de la oferta y de los suministros de tal manera que por este lado se neutralicen los efectos de la escasez relativa en la subida de los precios.

(1) Informe de la OCDE sobre la Economía española 1973, Ed. «Instituto de Estudios Fiscales», pág. 117.

Dinero y desintegración moral de la sociedad

Por Francisco GOMEZ CAMACHO

En la actualidad, ¿quién garantiza en la sociedad la estabilidad del valor del dinero? ¿Qué institución desempeña la función de ese «algo parecido a un juzgado» encargado de castigar los posibles abusos que pueden cometerse con el dinero? El economista que intentase esta búsqueda se convertiría en el Diógenes de la economía: también él buscaría un hombre sin encontrarlo... La sociedad está desintegrada, y en el centro de ese movimiento desintegrador está el dinero.

Si tuviera que señalar dos rasgos por los que el siglo XX pasará a la historia de la economía, esos rasgos serían, con bastante probabilidad, las crisis monetarias y la integración económica. En la corta historia de la ciencia económica, ningún siglo ha ofrecido a la investigación económica fenómenos de magnitud semejante a las crisis de los años treinta y, quizá tampoco, semejantes a las actuales crisis del sistema monetario. Parece, pues, justificado llamar al siglo XX el siglo de las crisis.

Pero ¿podemos decir lo mismo en cuanto a la integración económica entre los hombres? ¿Qué relación guardan las crisis con la integración económica? ¿Son fenómenos que puedan vivir bajo el mismo techo o hemos de considerarlos como enemigos irreconciliables? En otras palabras, si reconocemos que el siglo XX es el siglo de las crisis, ¿no estamos diciendo con ello que es el siglo de las desintegraciones? (1). Y si, pensando en el Mercado Común, defendemos que el siglo XX es el siglo de la integración económica, ¿cómo explicar las repetidas crisis monetarias y comerciales?

(1) Sobre el problema de la integración o desintegración de los diversos elementos de un sistema socio-económico pueden consultarse, entre otros: T. Parson y Neil J. Smelser: *Economy and Society. A study in the integration of economic and social theory*, 1956.

Eduard Heimenn: *Teoría social de los sistemas económicos*. Ed. Tecnos. Madrid, 1968.

Integración y crisis en el sistema económico será el tema de este ensayo y, como elemento unificador (?), el dinero en función del intercambio. Si la integración supone un proceso de intercambio y la crisis una ruptura del mismo, ¿qué papel juega el dinero en dicho proceso?, ¿es un elemento integrador o, por el contrario, un elemento de ruptura que acentúa la virulencia de la crisis?

Siguiendo la tradición del pensamiento económico, estudiaré el dinero en función del intercambio, pero, apartándome de esa misma tradición, consideraré el intercambio como fenómeno empírico y no como «tendencia natural». Las posibilidades que esta perspectiva abre al análisis económico y al estudio de la sociedad me parecen del mayor interés en el momento presente.

PRIMERA PARTE: EL INTERCAMBIO

El intercambio, fenómeno empírico

El profesor J. A. Schumpeter distingue dos formas de concebir la «ley natural», que, sin ser mutuamente excluyentes, sí remiten a distintos niveles de la investigación. Habla del concepto «ético-jurídico» y del «concepto analítico» de ley natural (2).

Sin necesidad de analizar todas las implicaciones que esta distinción presenta al estudiar los problemas de «ley natural», sí podemos decir que el intercambio puede considerarse desde una perspectiva ético-jurídica y, por supuesto, desde la perspectiva puramente analítica. Como indicaba anteriormente, la existencia de estas dos posibilidades no plantea un problema de elección disyuntiva, sino, más bien, un problema de precisión metodológica que permita conocer claramente a qué nivel de conocimiento nos estamos refiriendo. Las derivaciones ético-jurídicas del estudio analítico son numerosas y estudiaremos algunas de ellas, pero sería equivocado mezclar consideraciones éticas en el estudio puramente analítico del intercambio.

Supongamos que establecemos la siguiente proposición teórica: «Dos personas no intercambian sus bienes si una de ellas no quiere». Esta proposición es perfectamente asumible en una teoría científica, ya que su refutación es posible. Bastará que preguntemos a una de las partes si se ha sentido coaccionada a realizar el cambio, para que la proposición sea contrastada.

Supongamos ahora que deseamos definir el intercambio de forma que la definición pueda ser contrastada empíricamente; la

(2) J. A. Schumpeter: *History of economic analysis*. Oxford University Press, 1954, págs. 107-115.

proposición podría ser ésta: llamamos intercambio económico al proceso por el que dos o más personas, voluntariamente, entregan unos bienes a cambio de otros. Esta definición podría ser contrastada de forma análoga a la proposición anterior: no sólo afirma el cumplimiento de algo (la entrega mutua de bienes), sino que delimita el contexto dentro del cual debe realizarse esa entrega (contexto de voluntariedad).

Con esta forma de proceder no afirmamos ni negamos los aspectos ético-jurídicos del problema. La exigencia de voluntariedad no se establece como exigencia ética, sino como condición analítica. Que no exista esa voluntariedad no quiere decir, mientras nos mantengamos dentro del nivel analítico, que se actúa al margen de la ética; significa simplemente que se actúa fuera del contexto científico para el que se elaboró la teoría del intercambio.

Con el fin de aclarar esta distinción, que considero importante, me serviré de algunos ejemplos concretos. Pensemos en la situación creada por la política proteccionista de una nación cualquiera, por ejemplo, los Estados Unidos o el Mercado Común. Como toda política proteccionista, una de las partes **no quiere** el intercambio de determinadas mercancías en determinadas condiciones; el intercambio deja de existir. ¿Qué debemos decir del hecho que supone el que una nación se niegue a admitir el intercambio? Dependerá del nivel a que se refiera nuestro estudio. Si estudiamos el intercambio a nivel puramente analítico, la política proteccionista supondrá el incumplimiento de una de las condiciones contextuales establecidas por la teoría del intercambio. Si el estudio lo realizamos a nivel ético-jurídico, esa misma política proteccionista puede suponer la fidelidad a unos determinados valores con preferencia sobre otros. Otro ejemplo nos lo ofrece la situación creada por una falta de actividad inversora dentro del sistema económico. De todos es conocido que la inversión supone un proceso de transacción: las disponibilidades ahorradas se cambian y pasan a ser disponibilidades invertidas. ¿Cómo deberemos investigar la situación creada por una falta de inversión? Dependerá también del nivel a que se refiera nuestra investigación. Si lo que nos interesa es el estudio estrictamente analítico, la recesión económica que acompaña a la falta de inversión se verá como consecuencia lógica del incumplimiento de determinadas condiciones establecidas por la teoría. Si lo que nos interesa es el nivel ético-jurídico, la misma situación se verá en función de unos juicios de valor determinados.

Para no entrar en la problemática que presenta la posible contrastación de los supuestos básicos de motivación, cortaré aquí esta línea de razonamiento y, en lugar de definir el intercambio en función de la voluntad (dos no intercambian sus bienes si uno no quiere), lo definiré en función de la utilidad o provecho que del mismo se saca. Me preguntaré: ¿Por qué se practica el intercam-

bio económico? Por tanto, prescindiendo por ahora del nivel ético-jurídico, nos moveremos en el nivel estrictamente analítico.

El intercambio, función de la utilidad

La teoría económica que pretenda explicar el intercambio deberá explicar por qué los hombres desean desprenderse de algo que poseen, pues, siguiendo el adagio latino, podemos afirmar que «nemo dat quod non habet» (nadie da lo que no tiene).

Ahora bien, si para entregar una cosa primero hemos de poseerla, ello no implica que por el mero hecho de poseerla se desee intercambiar. Los hombres poseemos demasiadas cosas de las que no deseamos desprendernos. ¿Qué motivo ha de existir para que los hombres intercambien algo que poseen? En otras palabras, ¿qué fuerzas existen que puedan considerarse explicación científicamente válida del fenómeno económico que llamamos intercambio?

Fue Adam Smith quien, a propósito del intercambio, observó lo siguiente:

«Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional, no tiene otro medio de persuasión sino el halago. El cachorro acaricia a la madre, y el perro procura con mil zalamerías atraer la atención del dueño, cuando éste se sienta a comer, para conseguir que le dé algo. El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad procediendo en forma servil y lisonjera. Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas basta para conquistar la amistad de contadas personas... En la mayor parte de las circunstancias, el hombre reclama la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos» (3).

La cita puede parecer excesivamente larga, pero la he juzgado necesaria. Adam Smith distingue claramente dos «contextos ge-

(3) Adam Smith: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. F. C. E. México, 1958, págs. 16-17.

néricos» (4) diferentes, en los que el intercambio se realiza en virtud de fuerzas también distintas: En el primero, el hombre utiliza las mismas artes que los animales y procura granjearse la voluntad del otro procediendo en forma servil y lisonjera; en el segundo, el hombre acude a los métodos que proporciona «una sociedad civilizada» (?) y procura interesar en su favor el **egoísmo** de los otros. ¿Cuál es la fuerza especificadora de cada uno de estos contextos? En el primer contexto es la **benevolencia** del otro la que se mueve para ayudarnos, consciente de que no recibirá nada a cambio; el premio ya lo recibió en forma de «zalamerías y lisonjas» serviles. Sin embargo, en el segundo contexto es el **egoísmo** del otro lo que le mueve, y ello, porque ha visto que «es ventajoso para él hacer lo que se le pide».

Claro está, existe un tercer contexto en el que las cosas que deseamos no las pedimos ni servilmente ni mediante un trato egoísta; son los intercambios de bienes que se realizan dentro de un grupo que trabaja solidariamente formando equipo y, más aún, dentro del contexto familiar.

Tenemos ya algunos de los datos que necesitábamos para poder responder con pleno rigor a la pregunta que nos interesaba: ¿Qué fuerza o motivo existe que nos pueda explicar por qué los hombres intercambian sus bienes? Es evidente ahora que la respuesta dependerá del contexto que previamente hayamos escogido. En un contexto será la benevolencia; en otro, el egoísmo.

Esta forma de proceder en el estudio podría suscitar en algunos la siguiente objeción: Si éste es el camino a seguir, parece evidente que se nos hará sumamente trabajoso el avanzar en la investigación. Si ya en los comienzos tropezamos con tres posibles respuestas, ¿cuántas no surgirán cuando estemos a mitad del recorrido? Por tratarse de dificultades metodológicas no las responderé en este ensayo. Sin embargo, sí debemos observar dos cosas: a) el haber delimitado diversos contextos nos permite, entre otras cosas, conocer cuál de ellos es el adecuado a la hora de explicar una situación real concreta. Pero, además: b) supuesto que estamos interesados en estudiar esa institución económica que es el dinero, no sería acertado estudiarlo sin referencia explícita al contexto económico en que nació.

¿En qué contexto nace el dinero? Es de todos conocido que el dinero nace en un contexto definido por relaciones de intercambio contractual y no de benevolencia, y, como consecuencia, el que presenté como segundo contexto será el adecuado para proseguir nuestro estudio.

(4) Utilizo este término con el significado que se desarrolla en la ponencia del profesor L. A. Rojo «El método empírico y el conocimiento económico». Ponencia publicada en **Ensayos de Filosofía de la Ciencia**, Simposio de Burgos, en torno a la obra de Sir Karl R. Popper. Ed. Tecnos. Madrid, 1970.

El intercambio y sus dificultades

Para que dos personas puedan trocar sus bienes se precisa que cada una de ellas desee el bien del otro y que las cantidades mutuamente deseadas coincidan con sus disponibilidades para el cambio. Esta observación nos indica que la especificación que antes hicimos del contexto segundo como ámbito del intercambio no es suficiente y ha de completarse. ¿Qué supuestos hemos de añadir?

Necesitamos, como condición previa al intercambio, que cada una de las partes desee el bien del otro; pero, además, que las cantidades mutuamente deseadas coincidan con las disponibilidades respectivas para el cambio. Llamaré al supuesto que incorpora la primera dificultad **supuesto cualitativo** (se han de desear **aquellos bienes** de que el otro dispone y no otros distintos). Al supuesto que eliminaría la segunda dificultad lo llamaré **supuesto cuantitativo** (se han de desear en **cantidades** mutuamente compatibles).

Supongamos que los bienes que desea intercambiar una parte de la sociedad no son los bienes que demanda la otra, el intercambio no será posible por incumplimiento (refutación) del supuesto **cualitativo**. Supongamos que existe correspondencia entre los bienes ofrecidos y los demandados, ¿querrá ello decir que el intercambio se verificará sin mayores dificultades? Será necesario, además, que las cantidades deseadas coincidan con las ofrecidas, es decir, que, además, se cumpla el supuesto **cuantitativo**.

Hemos explicitado así los tres supuestos que especifican el contexto genérico en el que se realiza el intercambio contractual (no servil). Estos supuestos son:

1. **El supuesto utilitarista**, como fuerza impulsora al intercambio: Dos o más personas intercambian sus bienes sin esperar obtener alguna ventaja del cambio.

2. **El supuesto cualitativo**: Dos o más personas intercambian sus bienes si existe correspondencia entre los bienes ofrecidos y los demandados.

3. **El supuesto cuantitativo**: Dos o más personas intercambian sus bienes si las cantidades que concurren al mercado como oferta coinciden con las cantidades demandadas, y viceversa.

¿Qué enseñanzas podemos aprender de un contexto así definido?

En primer lugar, que el intercambio económico es un fenómeno sumamente inestable aun antes de introducir el dinero. Que exista o no intercambio contractual (no servil) está condicionado a que se cumplan en el espacio social que estudiemos los tres supuestos

anteriores. En el momento en que uno de estos supuestos falte (no se verifique), el intercambio contractual se hace inviable y nos enfrentamos al fenómeno conocido con el nombre de «regateo», si las partes siguen interesadas en el intercambio, o a la ruptura de relaciones (paro económico), si no lo están.

En segundo lugar, el supuesto utilitarista nos descubre la existencia en cada uno de los sujetos (oferente y demandante) de una situación de tensión o desequilibrio. Tanto el uno como el otro se encuentran con unas disponibilidades que, proporcionándoles una determinada utilidad antes del cambio, podrían aumentarla si esos bienes disponibles se distribuyeran de forma distinta: parte se conservaría y parte se cambiaría por otros bienes distintos.

Vemos así que, en la base misma del intercambio contractual que permite un contexto genérico como el que estamos desarrollando, existe un problema de equilibrio personal y que, además, estos equilibrios personales, de carácter individual pueden estudiarse en términos del conocido «equilibrio de balance» aplicando la teoría de la «utilidad marginal» aun antes de ocuparnos para nada del dinero.

En tercer lugar, hemos demostrado (al menos así lo espero) que el equilibrio del intercambio, si llega a realizarse, es porque **simultáneamente** se ha alcanzado también el equilibrio personal de las partes (oferentes y demandantes) (5). Desde el momento en que una de las partes se sintiera en desequilibrio y con posibilidades de mejorar mediante el intercambio, forzaría nuevas transacciones y con ello rompería el pretendido equilibrio anterior del intercambio.

Intercambio y equilibrio walrasiano

¿Podemos hablar de equilibrio walrasiano en un contexto teórico como el que venimos estudiando? ¿Qué nos enseña este planteamiento sobre la función del dinero? ¿Quién juzga si existe o no equilibrio personal y equilibrio de mercado o intercambio? Para responder a estas preguntas será de gran utilidad analizar la forma en que se desarrolló el llamado «comercio silencioso» (6).

«En él, los participantes no tenían contacto directo. Los miembros de una familia o tribu se allegaban a un espacio

(5) La distinción entre **equilibrio de las partes** y **equilibrio en el intercambio** guarda relación con la distinción que Patinkin estudia entre «experimentos individuales y experimentos de mercado», en su obra **Dinero, interés y precios**. Qué clase de relación es ésta no se estudia en este artículo.

(6) E. Victor Morgan: **Historia del dinero**. Ed. Istmo. Madrid, 1972, pág. 16.

abierto, desplegaban los bienes que deseaban cambiar y se escondían. A continuación, se aproximaban los interesados en el trato, extendían todo lo que estuviesen dispuestos a ofrecer a cambio y se retiraban también. Aquellos que habían hecho el primer movimiento volvían y examinaban la oferta de sus vecinos. Si estaban satisfechos, tomaban los bienes ofrecidos y se iban, dejando los suyos allí. Si consideraban que «el precio» era insuficiente, retiraban parte de sus propios bienes y se escondían otra vez para que la otra parte del trato examinase la nueva oferta. Esta forma rudimentaria de regateo continuaba hasta que ambas partes estaban satisfechas...»

«Hasta que ambas partes estaban satisfechas», ésta es la clave del problema; ¿cómo se llega a una situación que satisfaga a ambas partes? ¿Podemos seguir llamando contractual a un intercambio que deja insatisfecha a una de las partes **porque se le obligó** contra su voluntad? ¿Sería admisible que se intentase explicar el intercambio forzado mediante el empleo de una teoría elaborada para explicar el intercambio contractual (libre)? La respuesta a estas preguntas no puede darse sin previa maduración; los problemas que plantean afectan al ámbito de la libertad y la justicia.

«Hasta que ambas partes estaban satisfechas». Es evidente que esa coincidencia de deseos (simultaneidad de equilibrios) no es necesario que exista desde el comienzo de las relaciones comerciales; si ese fuera el caso, un solo movimiento por cada una de las partes sería suficiente para lograr el equilibrio del mercado compatible con los equilibrios deseados por las dos partes. Pero ¿qué nos descubre el hecho de que los movimientos previos sean múltiples? Lógicamente, que la coincidencia de deseos (simultaneidad de equilibrios) no se consigue sino al final de dichos movimientos. Este carácter **final** de la coincidencia de equilibrios es de la mayor trascendencia a la hora de elaborar una teoría analítica del intercambio. Si estamos interesados en estudiar las fuerzas que actúan en el intercambio, no podemos olvidar que son precisamente los movimientos previos al **equilibrio final** los que permiten una explicación analítica de cómo actúan esas fuerzas. Para comprender la importancia de esta observación estudiemos cada una de las dos posibilidades.

El equilibrio se logra en el primer movimiento

Supuesto que el equilibrio del intercambio ha de ser simultáneo con el equilibrio personal de las partes, el caso que estamos estudiando supondría una coincidencia, al parecer fortuita, de las

dos partes. Cada movimiento realizado «revela» (7) cuál es la distribución que cada una de las partes planea como medio para alcanzar la situación de equilibrio que prefiere. En consecuencia, si ya en el primer movimiento se alcanza el equilibrio del mercado, ello quiere decir que los equilibrios individuales, planeados por las partes con total independencia, han coincidido. ¿En virtud de qué principio? De no acudir a la «mano invisible» de Adam Smith no será fácil encontrar la respuesta.

El equilibrio se logra al final de una serie de movimientos

Supongamos que, con una visión más realista de lo que es el intercambio, admitimos la existencia (real o mental) de movimientos previos al equilibrio final; este supuesto nos permite, entre otras, las siguientes observaciones: cada uno de los movimientos continúa «revelando», como en el caso anterior, cuál es la distribución que cada una de las partes planea como medio para alcanzar la situación de equilibrio que prefiere. Pero, además, al no existir coincidencia entre los equilibrios «revelados», por el primer movimiento de ambas partes, éstas se ven obligadas a modificar los cálculos y deseos que sirvieron de base al primer movimiento. Los nuevos cálculos tomarán en consideración los datos revelados por el movimiento de la parte contraria, elaborarán un nuevo plan de distribución de equilibrio y se intentará contrastar la viabilidad de esta nueva distribución. Si esta nueva distribución es aceptada por la parte contraria, se habrá alcanzado el equilibrio del intercambio compatible con los equilibrios de las partes; si, por el contrario, la nueva distribución es rechazada (refutada), se procederá a una nueva distribución personal.

Estamos ahora en condiciones de ver la importancia analítica (no necesariamente ética) de la diferencia entre un equilibrio inicial (caído del cielo) y un equilibrio final, logrado a base de repetidos movimientos (reales o mentales).

Como se recordará, el contexto analítico para el que se definió el intercambio contractual (libre) estaba especificado por los que llamé supuesto cualitativo y supuesto cuantitativo. Vimos también que un intercambio realizado en ausencia de uno de estos dos supuestos podría ser un intercambio servil o forzado, pero no un intercambio contractual como el que estamos intentando explicar. Ahora bien, resulta que la finalidad concreta de estos movimientos previos al equilibrio es, precisamente, poner de mani-

(7) Deberíamos notar que estos movimientos previos o de tanteo ofrecen ya la base necesaria para elaborar—y aplicar—la teoría de la «preferencia revelada», de Samuelson. Sin embargo, los movimientos previos son de un significado socio-económico muy distinto al de los movimientos finales, que constituyen el intercambio real. ¿Cómo incorpora esta diferencia de movimientos «reveladores» la teoría de Samuelson?

fiesto la existencia de tales supuestos; descubrir qué fuerzas son las que, en realidad, llevan al intercambio o, lo que es lo mismo, al establecimiento de dichos supuestos. La pregunta que debemos hacernos es: ¿a qué momento de los dos que estamos considerando (inicial y final) se refieren los supuestos contextuales? (8).

El dinero, ¿facilita el intercambio?

Según se viene admitiendo por la «ciencia económica normal» (9), las dificultades que existen en el intercambio de bienes son las que explican que el hombre crease el dinero. El razonamiento implícito en esta opinión tradicional supone los siguientes pasos:

1. Supuesto que dos o más personas quieran intercambiar sus bienes, las dificultades cualitativa y cuantitativa harán del intercambio un proceso sumamente costoso y difícil de lograr.
2. Si pretendemos agilizar los intercambios, deberemos suprimir esas dificultades; pero ¿cómo suprimirlas?
3. La creación del dinero parece ser la respuesta oficialmente reconocida.

El mismo argumento puede exponerse en términos de supuestos contextuales: El intercambio contractual requiere necesariamente que se cumplan los supuestos cualitativo y cuantitativo. En una economía no monetaria existen dificultades que impiden la verificación de estos supuestos. La creación del dinero, al suprimir las dificultades, verifica los supuestos.

Planteado así, el problema aparece en toda su dificultad, porque ¿en virtud de qué fuerzas o principio económico suprime el dinero las dificultades o facilita la verificación de los supuestos? Mientras no se explique esto, no se habrá explicado cómo se relaciona el dinero con el intercambio y, mucho menos, habremos probado que el dinero lo facilita.

Aunque quizá exista, no conozco un solo libro de teoría económica que estudie la creación del dinero como respuesta a las difi-

(8) El estudio del «tiempo» en el mundo económico es uno de los temas de mayor interés y del que mayores enseñanzas podemos obtener. Pienso que en la ciencia económica es necesaria una «revolución relativista» análoga a la realizada por Einstein en el campo de la Física. Pero de esto me ocuparé en otra ocasión.

(9) La expresión «ciencia normal» está tomada de la obra de Thomas S. Kuhn: **La estructura de las revoluciones científicas**. F. C. E. México, 1971. Significa «investigación basada firmemente en una o más realizaciones científicas pasadas, realizaciones que alguna comunidad científica particular reconoce, durante cierto tiempo, como fundamento para su práctica posterior», pág. 33.

cultades propias del intercambio en su verdadero significado económico. La costumbre ha sido el suponer que se trata de simples dificultades de cálculo, pero no es lo normal ver en ellas un problema de compatibilidad de equilibrios personales. El modelo de intercambio que estamos estudiando pone de manifiesto que esas dificultades nacen, precisamente, de los cálculos previos realizados por los individuos al distribuir sus bienes en dos partes: la que desean conservar y la que desean intercambiar. Cada uno de los movimientos previos al intercambio «revela» una situación preferida a la anterior y que, en su origen, remite a los cálculos de equilibrio realizados por cada una de las partes que intervienen en el intercambio. ¿Cómo, pues, es posible estudiar la función mediadora del dinero sin referencia explícita a ese intercambio personal? ¿Acaso es lícito suponer que, al introducir el dinero, no se perturbarán esos equilibrios? ¿En virtud de qué principio, si hemos visto que aun antes de introducir el dinero es necesario que tales equilibrios se modifiquen con el fin de llegar al equilibrio del mercado?

Debe quedar claro que, desde el momento en que se reconoce que las dificultades propias del intercambio nacen de la incompatibilidad de dos o más equilibrios personales, ya no es posible introducir el dinero como si se tratara de un mero instrumento de cálculo.

Los «motivos» para el intercambio

Si el modelo del «comercio silencioso» lo comparamos con el llamado por Hicks «intercambio indirecto con arbitraje» (10), los puntos a señalar son:

Hicks habla de un comerciante o una mercancía que actúan de intermediarios. En nuestro modelo no existe tal comerciante ni mercancía y, en su lugar, aparece algo sumamente interesante: un lugar de intercambio. Las implicaciones sociales de esta diferencia merecen nuestra atención.

Para que el intercambio pueda realizarse **en un lugar** y a base de movimientos como los anteriormente señalados, es imprescindible que entre las partes exista la confianza mutua necesaria para que cada uno se sienta seguro al dejar sus bienes en dicho lugar y pueda esconderse. Esta observación puede parecer trivial, pero no olvidemos que el dinero supone un crédito, una confianza, y, en consecuencia, el estudio de cómo la sociedad institucionaliza esa confianza entre los ciudadanos no es indiferente a la hora de estudiar el dinero. Pero, además, al decir que cada una de las partes que concurren al mercado se ha de sentir **segura** de sus bienes,

(10) J. R. Hicks: *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*, Ed. Ariel, Barcelona, 1970, págs. 18-22.

estamos hablando de un cierto «motivo seguridad» que tampoco es ajeno al problema del dinero. Por último, confianza, seguridad y equilibrio son conceptos fundamentalmente valorativos que no pueden atribuirse a los objetos (sea un lugar o unos billetes) sin una referencia explícita a las personas. ¿Quiénes son esas personas? ¿Quiénes juzgan la confianza, seguridad y equilibrio del sistema económico? Si recordamos que también Hicks se ve en la necesidad de introducir en su estudio «algo así como un juzgado» (11), tendremos una prueba más de que el modelo del «comercio silencioso» no está desconectado de la problemática que presenta el estudio del dinero.

Supongamos que preguntamos a los comerciantes el motivo por el que han decidido señalar un lugar comercial; la respuesta será, evidentemente, que lo hacen con el fin de intercambiar sus bienes con mayor facilidad. Todo comerciante conoce dónde acudir siempre que desea intercambiar algunos de sus bienes. Hemos llegado así a descubrir que los comerciantes piden ese lugar a las autoridades por **el motivo transacción**. Cuando nos damos cuenta de esto, podemos preguntarnos si el motivo transacciones es realmente un **motivo** para mantener un lugar comercial, pues, como veremos, algún economista piensa que, aplicado al dinero, el motivo transacciones no es un verdadero motivo (12).

Otra de las preguntas que debemos hacernos es si, existiendo un motivo para señalar un terreno como lugar comercial, será esto suficiente para que, de hecho, se utilice dicho lugar y se realicen algunas transacciones y, naturalmente, hemos de reconocer que la mera designación de un lugar no es suficiente: se requiere, además, que dos o más personas quieran intercambiar sus bienes. En otras palabras, que esperen «sacar algún provecho». ¿Sería éste **el motivo especulación**?

Finalmente, supuesto que del intercambio esperan alguna ventaja económica, los comerciantes deberán estar seguros de que los bienes depositados en el lugar oficialmente designado serán respetados por todos. Todo ciudadano ha de reconocer que los bienes depositados en dicho lugar son bienes para el intercambio y no bienes perdidos y sin dueño. En consecuencia, el local comercial satisface así **el motivo seguridad** de los comerciantes.

De todo lo expuesto hasta el momento se deduce que también en el modelo que explican los intercambios de una economía no-monetaria existen tres motivos para que los comerciantes soliciten de la autoridad (o designen en común) un lugar en el que puedan realizar transacciones, obtener un beneficio con ello y sentirse seguros durante el tiempo que se tarda en las transacciones. ¿Serán estos los motivos para demandar dinero?

(11) J. R. Hicks., op. cit., pág. 24.

(12) Ibidem, pág. 16.

Resumen de la primera parte

Empecé este estudio indicando lo más claramente posible que pude el aspecto del intercambio que me interesaba: No pretendía estudiar si el intercambio es un fenómeno «natural» o si, por el contrario, son otras las causas que lo explican. Mi interés se centró exclusivamente en el fenómeno empírico del intercambio.

La pregunta que formulé se refería a las causas empíricas por las que los hombres intercambian sus bienes, y la respuesta la encontré en A. Smith: Los hombres realizan tratos comerciales si esperan sacar algún provecho de ello.

Explicué también que, para todo economista, esta respuesta suscita inmediatamente la idea de la utilidad marginal relativa. En consecuencia, la conclusión fue que los hombres intercambian sus bienes si es que esperan con ello una utilidad mayor que la que tendrían si no los intercambiasen.

La posibilidad de estudiar el intercambio sirviéndonos de la teoría de la utilidad marginal me obligó a definir claramente el contexto genérico para el que pensaba construir la teoría del intercambio. Me pregunté, ¿qué es lo que determina la conducta de un individuo que desea intercambiar sus bienes y qué supuestos han de verificarse para que esa conducta sea real y no solamente posible?

El modelo del «comercio silencioso», facilitado por E. Victor Morgan, me sirvió para explicitar diversos elementos que la «ciencia económica normal» suele considerar obvios y que, como vimos, en modo alguno lo son:

a) No es obvio, en absoluto, que las dificultades propias del trueque sean simples dificultades de cálculo. Más bien parece que esas dificultades plantean problemas de compatibilidad entre equilibrios personales.

b) No es obvio que el equilibrio real del mercado coincida necesariamente con el equilibrio deseado por las partes contratantes ya en el primer encuentro. Esto quiere decir que no podremos aplicar la categoría de **simultaneidad** al equilibrio de las partes y del mercado sin antes haber analizado las relaciones que existen entre oferentes y demandantes.

c) No es obvio, finalmente, que los tres motivos para demandar dinero sean motivos exclusivos de una economía monetaria. También en las economías no-monetarias existe algo enormemente parecido a esos tres motivos.

PARTE SEGUNDA: EL DINERO

En la primera parte hemos analizado los supuestos que definen el contexto genérico en el que es posible el intercambio económico. Sin necesidad de ocuparnos del dinero, hemos visto que es posible alcanzar un equilibrio de mercado compatible con el equilibrio de las partes concurrentes. Ahora nos preguntamos: ¿Cómo explicar que, dados los supuestos anteriores, sea aún posible que algunas personas no intercambien sus bienes? ¿Cómo explicar que una o varias personas prefieran retener sus bienes y no intercambiarlos, aun conscientes de que el intercambio será beneficioso para ellas? ¿Podría el dinero facilitar las cosas?

Dinero y costes de transacciones

La respuesta que Hicks (13) nos ofrece dice así: Si tenemos en cuenta el coste que implica el transporte físico de las mercancías, se hace evidente que el modelo que venimos estudiando supone una forma demasiado costosa de realizar el intercambio. Los costes de transferir bienes al lugar comercial y los costes de retirarlos pueden ser demasiado elevados como para anular la ventaja comparativa entre las dos situaciones posibles, la previa al intercambio y la posterior al mismo.

La ventaja neta que se obtiene de intercambiar una cantidad determinada resulta de restar al beneficio que se obtenga (diferencia entre la situación previa y la final) el coste de transacción. Una persona estará dispuesta a realizar la transacción de intercambio sólo cuando espere que esa ventaja neta será positiva.

Expuesto así el problema, podríamos introducir el dinero como una solución que suavizase los costes transaccionales y, en efecto, el profesor Hicks así lo hace: «En el análisis walrasiano—nos recuerda—está siempre implícito que la realización de las transacciones no implica coste alguno (en términos de esfuerzo y sacrificio): esta simplificación, si bien es adecuada para algunos fines, es irremediabilmente confusa cuando se trata de analizar el dinero» (14).

Sin embargo, introducir el dinero en función de tales costes no ayuda mucho a remediar esa confusión, sino más bien a aumentarla. Introducir el dinero a este nivel de razonamiento ofrece base suficiente para acusar a Hicks del mismo error que él reconoce en Patinkin: también Hicks «suprime el problema de golpe» (15), pues el dinero es tan ambivalente como para facilitar unas veces

(13) Ibidem, págs. 20-22.

(14) Ibidem, pág. 21.

(15) Ibidem, pág. 18.

las transacciones y dificultarlas o encarecerlas otras. Resulta por ello extraño que Hicks cometa la inconsecuencia que supone, por un lado, introducir el dinero como «método más completo» de organizar el mercado («de tal manera que no se incurra en costes de transacción hasta que deba hacerse la entrega al demandante final» (16)), y, por otro, reconocer al mismo tiempo que «el tipo de fricción más conocido, y desde luego el más importante, es el coste de transferir activos de una forma de mantenerlos a otra. Esto presenta el mismo carácter que los costos de transferencia, que actúan como impedimentos al cambio en todo el sistema económico; contiene, sin duda, elementos subjetivos al lado de elementos que tienen precio (17).

Así como prescindí de estudiar las relaciones del dinero con los supuestos cualitativo y cuantitativo del modelo desarrollado en la primera parte, también ahora prescindiré del estudio del dinero en función de los costes de transacción. De estos problemas espero ocuparme en otra ocasión. El problema que me interesa estudiar es éste: Supongamos que, por una razón u otra, se introduce el dinero en nuestro modelo de intercambio, ¿qué modificaciones hemos de introducir?

Necesidad de nuevos supuestos

Si queremos prescindir del transporte físico de las mercancías, bastará la creación de determinados títulos de propiedad, cuya transferencia pueda realizarse sin incurrir en los costes que queremos evitar. El dinero, naturalmente, cumplirá esta función. Supongamos que utilizamos este dinero, ¿será necesario introducir nuevos supuestos en el modelo teórico del intercambio? Oigamos la opinión del profesor Hicks:

«¿Cómo puede funcionar este mercado? Puede funcionar, pero es necesario que existan unas instituciones. En primer lugar debe existir una cámara de compensación, donde las deudas puedan ser compensadas unas con otras; también parece necesario que exista algún procedimiento que ofrezca alguna garantía contra las deudas no pagadas. A primera vista, pudiera parecer que tal garantía existe automáticamente si el mercado es realmente un mercado de un solo día (como venimos suponiendo que lo es), en el que las deudas no pueden aplazarse... Pero, si reflexionamos, nos daremos cuenta de que en un mercado con precios flexibles (y nuestro mercado ha de ser así) aquello no es suficiente. Porque supongamos que, cuando las deudas son totalmente compensadas, todo el mundo está en una posición de equi-

(16) Ibidem, pág. 22.

(17) Ibidem, pág. 88.

librio, excepto dos comerciantes, A y B. A es el deudor; B, el acreedor. No es necesario que la deuda de A lo fuera desde el principio a B; sólo se requiere que tras las compensaciones llegue a ser una deuda a B. Ahora bien, B no puede—como ya hemos visto—aplazar su derecho; debemos esperar, pues, que trate de hacerlo efectivo antes del final del día. Sin embargo, no hay ninguna razón por la que las mercancías que A ha adquirido, o las que le han quedado, sean las que B está interesado en comprar; pero aun cuando lo fueran, cuando el mercado (a punto ya de cerrar) se limite a estos dos comerciantes, no hay ningún mecanismo automático que impida a A fijar precios exorbitantes para las mercancías en su poder que servirán para pagar su deuda a B, con lo que lo pagado en términos reales será inferior a la deuda teórica. Por tanto, así como los balances acreedores tienden a desaparecer (cuando no pueden ser arrastrados hacia adelante), no sucede lo mismo con los balances deudores. Si el mercado debe cerrar, funcionando suavemente hasta el final para acabar en el equilibrio walrasiano, será necesario algún tipo de sanción contra el abuso que permiten los balances deudores» (18).

En resumen, cuando introducimos el dinero en el modelo explicativo del intercambio, el contexto genérico ha de completarse con dos supuestos más: la existencia de una cámara de compensación y, además, «algo parecido a un juzgado», que sancione los abusos que permiten los balances deudores... y los acreedores cuando pueden ser arrastrados hacia adelante.

Contrastación de los nuevos supuestos

Sabemos ya que una teoría que pretenda explicar un fenómeno económico, si aspira a ser aceptada como teoría rigurosamente científica, deberá fijar claramente los supuestos que delimitan el contexto genérico para el que dicha teoría se propone.

Acabamos de ver que, al introducir el dinero, para conseguir que el sistema funcione suavemente y logre alcanzar el equilibrio, «será necesario algún tipo de sanción contra el abuso que supone el desplazamiento temporal de los balances monetarios»; será necesario «algo parecido a un juzgado».

Debemos, pues, concluir que el contexto genérico para el que se propone la teoría monetaria del dinero como medio de pago, incluye, entre otros, un supuesto que imposibilite los abusos de las personas al arrastrar temporalmente sus balances monetarios. ¿Cómo contrastar si se cumple o no dicho supuesto en una socie-

(18) *Ibidem*, págs. 23-24.

dad determinada? ¿Es compatible este supuesto con el «motivo especulación», tal y como se entiende a partir de Keynes y se practica en la sociedad actual?

La posible contrastación de este supuesto podría realizarse en dos etapas sucesivas: Debemos preguntarnos, en primer lugar, si la sociedad está organizada de tal forma que sea posible impedir dichos abusos; pero, en segundo lugar, debemos preguntarnos si esa organización o institución los impide realmente.

¿Cómo se ha organizado la sociedad a lo largo de la historia? (19)

Señalaré tres períodos diferentes: 1) cuando el dinero estaba constituido por mercancías generalmente apreciadas en los diversos grupos sociales por su alto valor de uso (oro, plata); 2) cuando el dinero-signo se abrió paso como dinero legal junto a la moneda, de pleno contenido en el siglo XIX; 3) la actualidad.

1. Cuando el dinero estaba constituido por mercancías con alto valor de uso, su utilización presentaba dificultades respecto del peso y la ley de las piezas utilizadas en el intercambio. No se podía estar seguro de que el peso y la ley no fueran alterados por algunos individuos, con daño económico para otros. Para evitar estos abusos se acude a las acuñaciones y, posteriormente, al troquelado perfecto. ¿Qué institución debería ser el juez que garantizase el valor de las monedas y sirviera de base a la confianza entre los ciudadanos? El poder político. «El poder político tendió a reservarse el derecho de acuñar moneda, no sólo porque consideraba que le correspondía velar por la seguridad del tráfico, sino también, porque las emisiones de moneda eran un símbolo de independencia política y un medio de propaganda...» (20).

2. Cuando se generaliza el dinero-signo. «Cuando el dinero-signo se abrió paso definitivamente como dinero legal junto a la moneda de pleno contenido en el siglo XIX, cundió un natural recelo, fomentado, además, por un ideario liberal que veía con desconfianza cualquier intromisión del Estado en el libre juego del mecanismo económico. El valor del dinero-signo dependía, sin duda, del modo en que se regulase su emisión. Y la regulación de la cantidad de dinero implicaba un serio riesgo de injerencia gubernamental en la vida económica. La aspiración general había de ser, por tanto, el establecimiento de esquemas monetarios que asegurasen la estabilidad del valor del dinero-signo en términos de un patrón objetivo y que ligasen su emisión a mecanismos sustraídos al control del Gobierno. Tales son los objetivos perseguidos con

(19) Este sería el momento de estudiar la institución social de la propiedad privada y sus efectos en el sistema económico. Prescindiendo de este tema, me limitaré a señalar tres fases diferentes en la organización, por la sociedad, del sistema monetario.

(20) Apuntes de clase, multicopiados, del profesor L. A. Rojo, págs. 4-5.

la adopción de patrones metálicos automáticos en los diversos países, a lo largo del siglo pasado y en los primeros años del actual» (20).

3. En la actualidad. ¿Quién garantiza en la sociedad actual la estabilidad del valor dinero? ¿Qué institución desempeña la función de ese «algo parecido a un juzgado» encargado de castigar los posibles abusos que pueden cometerse con el dinero? El economista que intentase esta búsqueda se convertiría en el Diógenes de la economía: también él buscaría un hombre sin encontrarlo.

Es verdad que los Gobiernos, el poder político, han vuelto a ocupar el sitio de la autoridad monetaria, pero, curiosamente, su función no es ya la de estabilizar el valor del dinero (función o motivo seguridad), sino la contraria: permitir e incluso provocar la disminución de dicho valor. En el momento presente, la «función seguridad» ha sido anulada por las fuerzas inflacionistas y, en la medida que los Gobiernos pactan con la subida de precios, traicionan la confianza depositada en ellos; los individuos ya no pueden estar seguros de que su dinero sea dinero «de buena ley» y, lo que es peor, ya no tiene sentido el recurso al poder político; el mismo poder político ha renunciado a su misión. En una palabra, la sociedad está desintegrada y en el centro de ese movimiento desintegrador está el dinero.

Conclusión

Si desde el punto de vista social la conclusión a la que hemos llegado ha sido la de una sociedad desintegrada, desde el punto de vista científico la conclusión no es menos importante: Hemos de reconocer que el espacio social en el que vivimos no es subsu- mible en el contexto genérico especificado por la teoría monetaria que considera el dinero como medio de pago y unidad de cuenta. La sociedad actual no admite, no tolera uno de los supuestos espe- cificadores de ese contexto: ese «algo parecido a un juzgado», que pueda decirle si su política es o no conforme a la justicia. Este as- pecto de la conclusión permite las siguientes observaciones:

Como vimos más arriba, el contexto genérico para el que se propone la teoría monetaria o en el que nace el dinero como medio de pago incluye, como uno de sus supuestos básicos, la imposibi- lidad de que los saldos se conserven (arrastran) cometiendo abu- sos. Acabamos de ver que el espacio social en que vivimos no admite un «jurado» que castigue esos abusos y garantice a los ciudadanos la estabilidad de su dinero; más aún, en la medida en que nuestra sociedad admite la inflación, está admitiendo el abuso que dicho jurado debería suprimir o castigar. En consecuencia, la

(21) Ibidem, pág. 41.

teoría monetaria aplicable a la sociedad actual no puede ser la teoría del dinero como medio de pago, los contextos genéricos son diferentes.

Del razonamiento anterior se sigue lógicamente que no es posible admitir la conclusión a la que llega Hicks cuando afirma que de sus lecciones sobre el dinero se desprende «una visión del dinero compatible con lo que conocemos de las economías no monetarias, pero también armonizable con los hechos más relevantes de la evolución monetaria» (22). Es posible que a esta conclusión llegue el profesor Hicks influido por la costumbre de los economistas de considerar la demanda de dinero como una función única que trata de agrupar todos los motivos por los que se demanda dinero, sin preguntarse sobre si esos motivos son compatibles entre sí. En éste, como en otros problemas económicos, debemos admitir que el mejor servicio que podemos hacer a la sociedad y a la ciencia económica no consiste en forzar las teorías para hacerlas compatibles, sino en delimitar claramente los supuestos para que puedan ser contrastados con la realidad. De no atenernos a esta norma metodológica, se deslizarán en nuestro razonamiento inconsecuencias como algunas de las que descubrimos en las lecciones de J. R. Hicks.

«Para empezar—nos dice—, sometemos al lector la curiosa observación de que la función «reserva de valor» del dinero es quizá menos una función monetaria que las funciones que examinamos antes. Un dinero que no puede ser guardado, puede, sin embargo, ser unidad de medida; también puede ser usado como medio de pago... Ahora bien, una cosa que no tuviese esas dos funciones, aunque fuera posible guardarla para el futuro manteniendo su valor (por lo menos en cierta medida), no sería considerada como dinero (23).

Si, conscientes de esta «observación curiosa», pretendiéramos subsumir en la misma teoría monetaria la función «reserva de valor» con la función «medio de pago», el rigor metodológico nos exigiría una explicitación lo más clara posible de los supuestos contextuales que ambas funciones requieren. Al explicitar estos supuestos nos encontraríamos con esta otra observación de Hicks, no menos curiosa e interesante: la posibilidad de abuso que permiten los balances cuando se pueden arrastrar en el tiempo y la necesidad de crear una institución que impida tales abusos. Y, naturalmente, ¿cómo podrá estudiarse conjuntamente, bajo el mismo contexto teórico, un dinero que no puede ser guardado (motivo especulación) con un motivo que, necesariamente, no podrá guardarse con fines especulativos (motivo transacción)? Para que el dinero desempeñe la función «reserva de valor» ha de guardarse o,

(22) J. R. Hicks, op. cit., pág. 79.

(23) J. R. Hicks, op. cit., pág. 33.

lo que es lo mismo, arrastrarse temporalmente. Para que el dinero pueda desempeñar la función «medio de pago» ha de ser imposible guardarlo especulativamente; ¿no es verdad que estos dos supuestos son contradictorios si se intentan aplicar a la misma unidad monetaria? Se ha de admitir, pues, que una y la misma cantidad de dinero no podrá ser empleada por la misma persona para las dos funciones, o, lo que es lo mismo, la unidad monetaria no puede satisfacer **simultáneamente** el motivo «reserva de valor» y el motivo «medio de pago». La desintegración que antes vimos en la sociedad queda reflejada en la desintegración que ahora vemos en la teoría monetaria.

Termino este ensayo recordando una de las preguntas formuladas al comienzo del mismo. Parece justificado, decía, llamar al siglo XX el siglo de las crisis. Pero, preguntaba, ¿podemos decir lo mismo en cuanto a la integración económica? ¿Sería acertado calificar al siglo XX como siglo de la integración económica entre los hombres? Espero que estas páginas ayuden a dar una respuesta.

Etica y problemas monetarios internacionales

Por Francisco BELDA, S. J.

En contra de los valores éticos de justicia, solidaridad y libertad, el actual sistema monetario internacional ha contribuido y contribuye a aumentar las diferencias de poder y de percepción de rentas entre los países ricos y los países pobres.

A primera vista, el título de este artículo puede parecer un poco extraño. ¿Qué tiene que ver la Etica con algo tan técnico y tan empírico como es un sistema monetario? ¿No hay un exceso de pensamiento utópico en el afán por introducir la Etica en todas partes? Hay un modo de concebir la Etica que justifica estas sospechas. Si se considera la Etica como un conjunto de conclusiones deducidas de unos principios morales abstractos y a las cuales se han de someter las actividades sociales y económicas, tendríamos que reconocer que tienen razón los que piensan que no hay sitio para la Etica en la vida económica. Vamos a contar dos parábolas que, aunque son imaginarias, están tomadas de dos hechos reales, exagerando sus rasgos y convirtiéndolas en caricaturas:

En un determinado país hubo una elecciones. Uno de los partidos, en su propaganda electoral, aseguró que en cuanto ellos estuvieran en el poder habría pleno empleo, subirían los salarios, bajarían los precios, se reevaluaría la moneda y aumentarían las exportaciones. Un programa muy hermoso—sin duda—, pero no hay nadie en la tierra que pueda conseguir todas esas cosas a la vez.

Otra parábola. Un industrial heredó de su padre una fundición que producía principalmente para la industria de armamentos. Como le remordía la conciencia, decidió cambiar la producción y dedicó la fábrica a fundir campanas para iglesias. No cabe duda de que es mucho mejor hacer campanas que llamen a los hombres a la

oración. que proporcionar a los hombres armas para que se maten unos a otros. Lo que no tuvo en cuenta es que las iglesias ya no quieren campanas, porque casi todo el mundo tiene reloj y los ruidos de las grandes aglomeraciones urbanas apagan el sonido de las campanas. La industria quebró y ya no funde campanas ni funde nada.

Un sistema complicado y delicado

Si hay algún sector de la actividad económica que se preste menos a las iniciativas audaces y al vuelo de la imaginación es el de la política monetaria. El dinero tiene que cumplir diversas funciones, todas esenciales y difíciles de coordinar entre sí, y esto ha de hacerlo con medios precarios. Tiene que servir como medio de cambio, unidad de valor, instrumento de ahorro y previsión de gastos futuros. Sirve para la especulación, y aunque la palabra especulación tiene un sentido peyorativo, no siempre es mala. La especulación—en sentido técnico—, cuando es moderada, ayuda a orientar el poder de compra hacia iniciativas económicamente interesantes y a un mejor aprovechamiento de los recursos.

El dinero no sólo es un intermediario, sino que tiene una especie de vida propia. Una manipulación del sistema monetario puede influir considerablemente en el nivel de empleo, en la utilización de los recursos disponibles, en la relación de intercambio de los distintos bienes económicos. El ingenio humano, a lo largo de muchos años, ha ido elaborando unos procedimientos que permiten dar fluidez a la actividad económica, manteniendo un suficiente control sobre los otros efectos. La clave del sistema está en la confianza en el signo monetario y en las instituciones de crédito. Aun en el sistema más conservador—el del patrón oro—, el oro no cubre más que una fracción del dinero en circulación. Se puede comparar el sistema monetario a una opereta en la que tiene que desfilar un ejército numeroso. Los actores que ya han pasado dan la vuelta por detrás del escenario para volver a desfilar. Si la cosa sale bien, el público queda impresionado; pero si descubren el truco, se produce la hilaridad. Un hombre de negocios norteamericano dijo recientemente, en una conferencia, que no entiende cómo los europeos dicen que hay demasiados dólares; la impresión de la mayoría de los ciudadanos norteamericanos es de escasez de dólares. Dos actitudes distintas ante la misma moneda. Mientras en las bolsas de París y Francfort nadie quiere dólares, en América hay gente dispuesta a matar por robar unos pocos dólares.

El sistema monetario responde a una técnica compleja y está siempre en un equilibrio inestable. Podemos decir que es un sistema complicado y delicado.

La ordenación del sistema monetario no sólo es una técnica, sino que también es un arte. Por mucho que haya avanzado la teoría y política del dinero y la economía bancaria, es imposible prever todas las situaciones posibles, ni el tipo de reacción que se va a producir. Existen los genios financieros, que se apoyan en la técnica—propia o de sus asesores—, pero que añaden una especial clarividencia, una capacidad de respuesta a situaciones insospechadas, con imaginación creadora. Ni sólo con estudio ni sólo con experiencia se hace un gran financiero. En sus decisiones entran la ciencia, la experiencia, la imaginación, la inspiración... y también sus ambiciones, sus compromisos, sus intereses, sus inhibiciones morales—cuando las hay—. Toda decisión es un acto humano, y raro es el acto humano que no tenga una vertiente ética.

La Etica no puede sustituir a la técnica ni a la imaginación creadora, pero estas últimas no agotan las motivaciones de la decisión humana aun en asuntos financieros. Es necesario encontrar un método que, siendo respetuoso con la ciencia económica, ayude a una mayor **humanización** de las decisiones económicas y —en nuestro caso— las decisiones monetarias. Moralizar es humanizar las decisiones humanas. El financiero es un hombre, y su conducta debe ser siempre digna. El respeto a la dignidad de la persona humana incluye el respeto a la dignidad de uno mismo.

Hombre y financiero

Todo sistema monetario es el resultado de un conjunto de decisiones. No es fácil individualizar las responsabilidades de una decisión colectiva, pero sí se puede hacer un juicio objetivo de dichas decisiones. Las responsabilidades subjetivas dependerán del grado de conocimiento y de participación que se haya tenido en dichas decisiones. La conciencia ética no nos puede dar un modelo de sistema monetario, pero sí una escala de valores que influirá en la elección de uno de los modelos posibles. Este no será perfecto, pero sí el más coherente con nuestra escala de valores. Aquí creo que está la función de la Etica en el problema que nos ocupa: encontrar formas de coherencia entre una recta escala de valores y las distintas alternativas que se ofrecen en la ordenación del sistema monetario internacional. El método será escribir en doble columna una escala de valores que tienen una incidencia directa en los problemas monetarios y hacer una comparación, examinando las ventajas e inconvenientes que, desde el punto de vista de dichos valores, ofrece cada modelo. Probablemente, no encontraremos un modelo «bueno» y otros «malos», sino varios modelos ambiguos, con distinto grado de ambigüedad. Procuraremos llegar a una preferencia, conscientes de que será discutible, pero aun en el caso de que alguien llegue a una conclusión distinta

de la nuestra, le habremos ayudado a hacer su decisión más consciente, más humana, más moral.

Ante todo, vamos a considerar los valores humanos o morales relevantes en la actividad económica y, más concretamente, en la actividad financiera. El primero es la **justicia**. En un sentido objetivo, justicia equivale a igualdad. Todos los hombres somos fundamentalmente iguales, tenemos la misma dignidad radical. Las diferencias cualitativas y funcionales no pueden hacer desaparecer esa verdad fundamental. La dignidad de la persona humana se da en toda persona humana. Es una tautología, pero necesaria para hacernos caer en la cuenta de que las diferencias sólo se pueden mover en un margen muy estrecho. Los juristas clásicos expresaban este principio, diciendo que para que haya justicia en los contratos tiene que haber igualdad entre lo que se da y lo que se recibe. Se referían a una igualdad de valor, y no a una igualdad física, porque si no, no tendrían razón de ser los intercambios. Esta exigencia de igualdad no tiene más explicación posible que la igualdad de los hombres que hacen el contrato. Si los hombres fueran desiguales, no se podría decir que es injusto el que unos se aprovechen a costa de otros, como no es injusto que un granjero explote a sus vacas, obteniendo de ellas mucho más de lo que les da.

Esta igualdad la ponían en las relaciones conmutativas. Cuando se trataba de relaciones más complejas, insertas en el funcionamiento del entramado social, recurrían a los conceptos de justicia distributiva y justicia legal. Sin embargo, aun en estos últimos trataban de salvar el principio de igualdad, haciendo una distinción entre igualdad aritmética e igualdad de proporción. El término medio para la proporción eran la dignidad y el mérito. Hoy utilizamos el concepto de justicia social para expresar el principio de igualdad a nivel macroeconómico. En un sistema económico global, las diferencias en poder de decisión y en poder de consumo no pueden ser tales que estén en contradicción con la igualdad fundamental de todos los hombres.

El valor justicia no es suficiente. La justicia es una expresión del **respeto** a las otras personas. El respeto coloca a cada uno en su lugar, pero no establece vínculos de unión. Los hombres no somos átomos independientes unos de otros. La **solidaridad** es el puente que establece esas vinculaciones. En realidad, es el amor a nivel colectivo. La palabra amor parece que tiene una significación más individualizada; cuando se universaliza se convierte en solidaridad. No basta con no hacer daño al prójimo, con no ser «injustos». No tenemos derecho a hacer la pregunta de Caín: «¿Soy acaso el guardián de mi hermano?». Todos somos de alguna manera responsables del bien de los demás, todos somos solidarios.

Finalmente, hay un valor moral, que es quizá el más apreciado por los hombres: la **libertad**. Si lo ponemos en último lugar, no es por considerarlo inferior a los anteriores, sino porque los incluye

y sin ellos no se puede entender. No hay que confundir la libertad como valor moral con lo que Hegel llamaba «libertad de capricho», que no es más que una forma de esclavitud con apariencias de libertad para un grupo minoritario de poderosos. La libertad es el reconocimiento efectivo de la autonomía de las personas y los grupos sociales para desarrollarse y perfeccionarse, de manera que sean ellos mismos los protagonistas de su propio destino. Libertad es capacidad real de iniciativa responsable en la vida social. La libertad entendida en el sentido restringido de ausencia de coacción o de limitación tiene una relación directa con la libertad como valor moral; pero está limitada por las libertades de los demás hombres y por el deber moral de la solidaridad. Entendida la libertad en este sentido, la organización social tendrá que ser siempre un equilibrio entre libertad y socialización. Este equilibrio es dinámico, respondiendo a las circunstancias de lugar y tiempo y debe responder al principio: tanta socialización como sea necesaria y tanta libertad como sea posible.

De esta escala de valores no se puede deducir un modelo de sistema monetario. Su función es darnos una perspectiva que ayude a enjuiciar los posibles modelos que nos proporcionen la realidad social y la ciencia económica, de acuerdo con sus propios principios.

El sistema monetario internacional

El actual sistema monetario internacional es el resultado de una larga evolución en la que han influido importantes vicisitudes históricas, una larga experiencia, el ingenio humano para superar las dificultades que han ido surgiendo, la defensa de intereses particulares y nacionales y numerosos condicionamientos de factores que hasta ahora han escapado al control del hombre. En concreto, el actual sistema monetario internacional tiene su origen en los acuerdos de Bretton Woods, por los que se fundaron el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, vulgarmente conocido como Banco Mundial.

Dada la naturaleza de este artículo, no nos corresponde hacer una descripción detallada del sistema, nos basta con una descripción esquemática. El sistema se apoya sobre la existencia de unas monedas de reserva—el dólar y la libra—convertibles en oro y que definen su valor con relación al oro. Las monedas de los demás países firmantes del acuerdo definen su valor con relación a las monedas de reserva, tolerando un pequeño margen de oscilación y sujetándose a unas regulaciones precisas para cambiar el valor de su moneda. El Banco Mundial podía conceder créditos a los distintos países según un sistema establecido y proporcionalmente a la cuota de cada uno. A este sistema se le ha dado el nombre de patrón cambio-oro.

Los fines del Fondo Monetario Internacional eran:

1. Facilitar la expansión del comercio internacional y de la renta y el nivel de empleo a escala mundial.
2. Promover la estabilidad de los tipos de cambio.
3. Establecer un sistema multilateral de pagos.

Previamente se habían hecho unos estudios conocidos como Plan Keynes y Plan White, que fueron tenidos parcialmente en cuenta. Hoy nos puede parecer que el plan Keynes era más perfecto que el sistema adoptado, pero hay que tener en cuenta que entonces todos los países europeos estaban hundidos económicamente y que estaba muy fresco el recuerdo de las grandes catástrofes financieras del período entre las dos guerras mundiales. El resultado fue la elevación del dólar a la categoría de moneda internacional (prescindimos de la libra para simplificar y porque realmente es el dólar el que ha sido el protagonista durante los últimos años).

¿Qué resultados ha producido este sistema, sobre todo desde el punto de vista de la escala de valores anteriormente descrita? Ante todo hay que reconocer que ha producido una serie de efectos beneficiosos. Junto con el Plan Marshall, ha contribuido a una rápida reconstrucción de la Europa destrozada por la guerra. El comercio internacional ha crecido de una manera espectacular. El nivel de vida—principalmente de los países europeos—ha alcanzado cotas muy altas. Y todo ello con el mínimo de controles directos y respetando al máximo la iniciativa privada. Los valores de la solidaridad y la libertad han recibido un gran impulso.

Junto a estos efectos beneficiosos se han producido unos efectos perniciosos muy importantes. En primer lugar, la solidaridad ha sido muy limitada. Se ha extendido principalmente a los países de Europa occidental. El sistema monetario internacional se adapta a las economías desahogadas. Ha servido para la reconstrucción y ulterior crecimiento de los países con tradición industrial y alto nivel cultural y tecnológico. Los países del tercer mundo han encontrado uno de los principales frenos para su desarrollo (no el único) en las dificultades de financiación. Su insolvencia inicial les colocaba al margen de los beneficios de un sistema monetario y crediticio muy conservador. No se puede considerar como solidaridad auténtica a una actitud que carece de verdadera universalidad.

Desde el punto de vista de la justicia hay grandes reservas que hacer al actual sistema monetario. Al convertirse el dólar en moneda internacional, los EE. UU. se han convertido en los banqueros del mundo entero. La búsqueda y atesoramiento de dólares les ha permitido el lujo de tener un déficit de la balanza de pagos sin merma del crédito de la propia moneda. La expansión de las inversiones norteamericanas por todo el mundo se ha hecho, en

gran parte, sin sacrificios de consumo o de inversión en el propio país. Como banqueros del mundo, han prestado un gran servicio a la Humanidad, pero han hecho también un gran negocio. Creo que no es exagerado decir que la retribución ha sido muy superior al servicio prestado. Además, han conseguido una posición de hegemonía mundial. Si la justicia es una igualdad de valor entre lo que se da y lo que se recibe, se puede concluir que la justicia ha sido quebrantada. Si de la justicia estricta pasamos a la justicia social, nos encontramos con que el actual sistema monetario internacional ha contribuido y contribuye a aumentar las diferencias de poder y de percepción de rentas entre los países ricos y pobres.

En lo que se refiere a la libertad como valor moral, podemos decir que ésta tampoco ha salido muy bien parada. La autonomía de las naciones subdesarrolladas es muy escasa y tanto a escala individual como a escala colectiva continúan en una situación de dependencia.

El balance no es nada risueño. No parece que el actual sistema monetario internacional sea un instrumento apto para conseguir más justicia, más solidaridad y más libertad.

Crisis del sistema monetario

En los últimos años el sistema monetario internacional ha entrado en crisis. Ha habido dos devaluaciones del dólar y se ha suspendido su convertibilidad en oro. Se ha destruido el fundamento del sistema patrón-cambio oro. Las causas son múltiples, pero todas convergen en el mismo resultado: pérdida de crédito en el dólar. Se atribuye como causa—entre otras—de esta pérdida de confianza a la excesiva emisión de dólares. Pero ¿qué es una emisión excesiva de dólares? Cuando se pierde la confianza en una moneda, cualquier emisión es excesiva. Ni aun en el sistema más conservador de patrón oro hay una cobertura del 100 por 100. La cantidad de dinero necesaria depende de los hábitos de los hombres de negocios. Cuando hay una propensión al atesoramiento, la cantidad de dinero requerida es mayor. Si se produce un cambio rápido en los comportamientos del mercado monetario, aumentando la velocidad de circulación, lo que era una cantidad adecuada se convierte, de la noche a la mañana, en una cantidad excesiva.

No podemos olvidar que la confianza en el dólar se ha venido erosionando en los últimos años, que no ha sido un fenómeno repentino. La hostilidad de De Gaulle hacia el dólar ha tenido una parte no despreciable en el conjunto de causas de esta pérdida de confianza. Lo que en su consejero Jacques Rueff era una postura doctrinal—de defensa a ultranza del sistema patrón oro—, en De Gaulle tenía unos acentos de resentimiento de la hegemonía ame-

ricana y de deseos de «grandeur». Comprendo que esta afirmación es un poco atrevida. Los politólogos de la escuela behaviorista suelen decir que, en política, los asuntos más públicos son los más privados, para significar la opacidad informativa con que se cubren las decisiones reales más importantes y sus motivaciones, muy distintas de lo que se suele decir al público. Sin embargo, no renuncian a un estudio de los comportamientos políticos, valiéndose de métodos ingeniosos como las simulaciones y el análisis del lenguaje. Un análisis del personaje De Gaulle y de su trayectoria política nos induce a considerar nuestra afirmación como una buena hipótesis para explicar los hechos.

Otro factor importante que ha erosionado la confianza en el dólar ha sido el cambio de humor en los que atesoraban dólares. El mercado monetario internacional es un mercado salvaje, en el que el «dinero caliente» es capaz—con sus bandazos—de dar al traste con el difícil equilibrio en que forzosamente se encuentra siempre todo sistema monetario. Los acuerdos de Bretton Woods no tuvieron suficientemente en cuenta el equilibrio necesario entre libertad y socialización y se inclinaron excesivamente por el lado de la libertad. La responsabilidad es de todos los firmantes y no sólo de los EE. UU. Prevalció una mentalidad liberal e individualista y la defensa de los intereses de los grandes capitales internacionales.

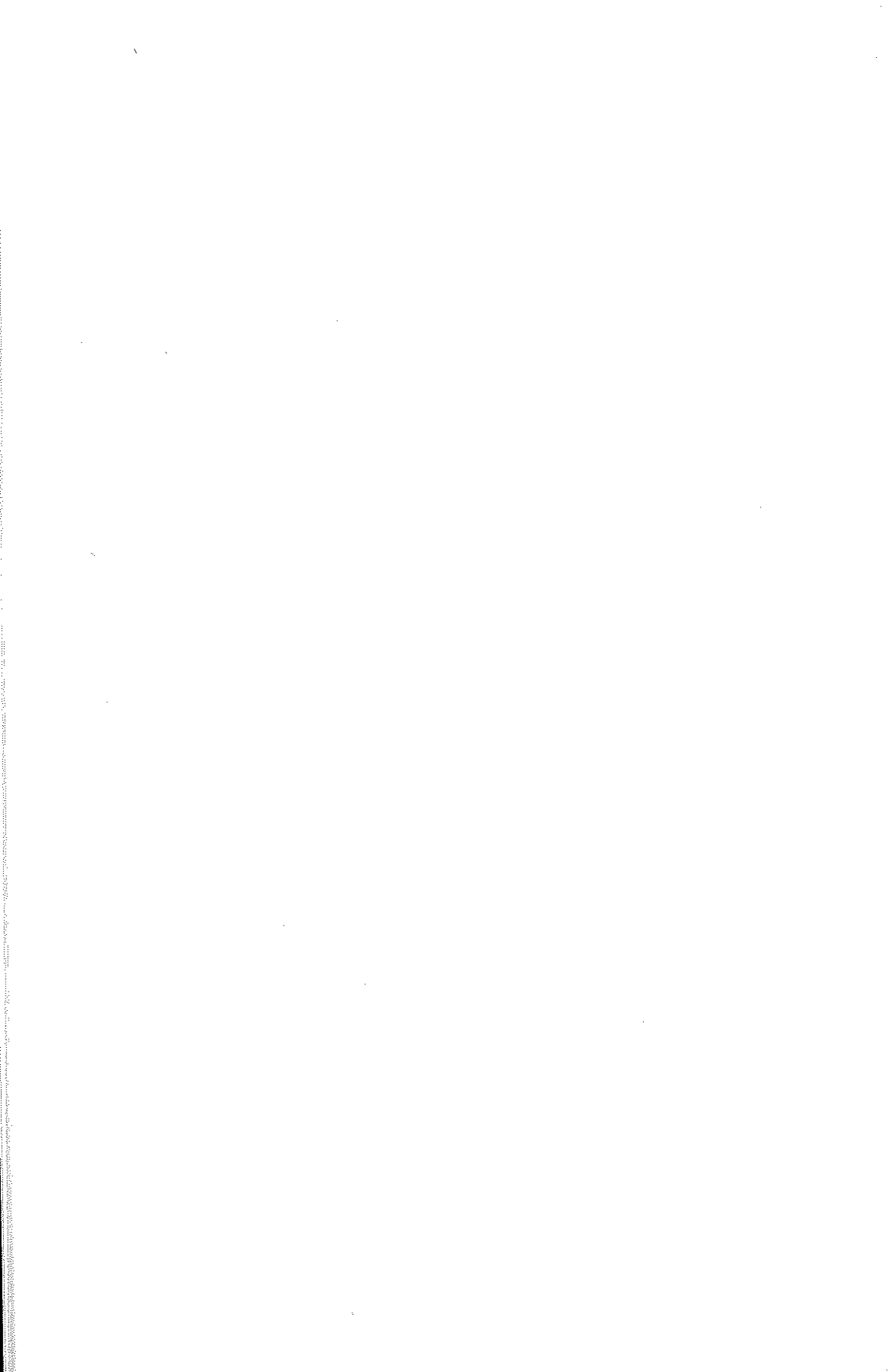
Finalmente, el déficit de la balanza comercial americana en los últimos años ha ejercido un influjo psicológico importante en perjuicio del dólar. Este déficit ha podido producir alegría en los que se resienten por la hegemonía americana, sin caer en la cuenta de que la muerte de Sansón puede significar la muerte de todos los filisteos. No se puede atacar impunemente al sistema monetario existente. Un sistema monetario, por malo que sea, es mejor que volver al sistema del trueque. Más arriba dijimos que todo sistema monetario es un sistema complicado y delicado. No es la política monetaria el campo adecuado para correr aventuras. La audacia y el espíritu de renovación—tan necesarios para conseguir un mundo más justo—son más propios de la organización global de la economía, de la estructuración de la producción y de la distribución. La ordenación del sistema monetario debe responder más a la actitud propia de un cirujano ante el enfermo que está sobre la mesa de operaciones. Aun en los países socialistas se usan técnicas monetarias muy conservadoras.

La pasividad de los EE. UU. ante los problemas del dólar puede tener una explicación en que se da la paradoja de que son los que menos dependen del dólar. Una quiebra del sistema monetario perjudicaría mucho más a los países europeos que a los propios americanos. Al fin y al cabo, son los que tienen un mayor grado de autosuficiencia o, por lo menos, lo tenían hasta ahora.

Hacia una reforma del sistema monetario

El sistema monetario de Bretton Woods es ya un cadáver. La no convertibilidad del dólar en oro y la flotación de las principales monedas nacionales han destruido los supuestos fundamentales del sistema. La alternativa tantas veces propugnada por Francia de vuelta al sistema de patrón oro no parece satisfactoria. Es un sistema demasiado rígido, que erige la estabilidad en valor absoluto y carece de la flexibilidad necesaria para promover los intercambios comerciales, el pleno empleo y el crecimiento del nivel de vida. Si los países occidentales han alcanzado ya un nivel de vida satisfactorio, no ocurre lo mismo con los países subdesarrollados. Los EE. UU. deben asumir la responsabilidad del mantenimiento del dólar, mientras no se reforme el sistema vigente. El nuevo sistema debe estar bajo un control auténticamente internacional, orientado a satisfacer las necesidades de todos los países. Debe buscar un equilibrio entre la solidez y la confianza necesarias en el signo monetario que se adopte y la flexibilidad necesaria para financiar el desarrollo de los países menos favorecidos. Debe establecer unos controles del mercado internacional del dinero que impidan las especulaciones salvajes. Sobre todo parece importante que las negociaciones no se conviertan en una palestra en la que se enfrenten dos tendencias hegemónicas: la americana y la europea. El sistema monetario internacional afecta a todas las naciones y debe prevalecer el espíritu de servicio público. La justicia, la solidaridad y la libertad real de todos los hombres y todos los pueblos deben prevalecer sobre los intereses nacionales, el prestigio y la ambición de poder.

¿Qué esperanza tenemos de que esto ocurra? La Historia reciente puede inducirnos a un cierto escepticismo. Sin embargo, algo se puede hacer. Las sucesivas conferencias de la U.N.C.T.A.D. han contribuido a crear una mentalidad en este sentido que no existía la víspera de los acuerdos de Bretton Woods. Lo más probable es que el resultado no realice plenamente nuestros anhelos de convertir el sistema monetario en un instrumento apto para ulteriores transformaciones de la economía mundial que estén más de acuerdo con la justicia, la solidaridad y la libertad, pero será mejor que el actualmente existente. De todas formas, la incidencia del sistema monetario en los valores apuntados siempre será limitada. Se requieren transformaciones estructurales más sustanciosas, pero esto ya desborda el campo restringido de la política monetaria.



Crisis y reforma del sistema monetario internacional

Por Javier GOROSQUIETA

Una moneda mundial, como medio de pago y como depósito de valor, sería algo totalmente nuevo; pero ciertamente está en la vía adonde parece nos lleva la historia y adonde conviene que la historia nos lleve: a una unidad monetaria, económica, política, etc., de dimensiones planetarias. La falta de esta solidaridad a escala mundial es la que nos encierra, p. ej., en esa injusta distribución del bienestar y del nivel de vida entre las diferentes áreas de la Tierra.

La escasez de dólares

Del fenómeno típico de la **escasez de dólares**, propio de los años 40 de postguerra, hemos pasado al de superabundancia, al de exceso de dólares en los mercados europeos y mundiales. Al terminar la segunda guerra mundial encontramos a Europa y Japón destruidos. Los Estados Unidos, por el contrario, conservan una economía intacta, en coyuntura, además, de pleno empleo y entrenada en un trabajo a tope para la guerra, en un rendimiento al 100 por 100 de sus posibilidades. Un momento delicado para los Estados Unidos, como para los demás países beligerantes, fue el de la reincorporación de los soldados en filas a sus puestos de trabajo en la economía civil y el de la reconversión de una economía de armamentos en una economía para la paz. Pero los Estados Unidos tuvieron la habilidad suficiente para eludir el fantasma del paro inmediatamente después de enmudecer las armas. Por otra parte, la entrada en la guerra fría, la carrera del rearme, la guerra de Corea y después y finalmente la de Vietnam, se reconocen, aparte otros inconvenientes gravísimos, como factores positivos en la eliminación del subempleo americano.

En cualquier caso, los países industriales en mayor o menor grado destruidos por la guerra dieron origen a una fortísima de-

manda de dólares con que poder comprar bienes de consumo, materias primas y equipos productivos americanos. Los necesitaban para el abastecimiento de la población y la reconstrucción de sus economías destrozadas. ¿A qué otro país podían acudir? El Plan Marshall, verdadero maná para Europa, contribuyó muy significativamente a polarizar más, si cabe, la demanda en Norteamérica. El Plan Marshall entregó dólares a los europeos, y los europeos acudieron, naturalmente, a comprar con esos dólares productos americanos. Con esto, el Plan Marshall promovió, al mismo tiempo, las exportaciones americanas y facilitó el pleno empleo en los Estados Unidos. Ayudando notablemente a los demás, los Estados Unidos se ayudaron a sí mismos notablemente.

En este clima previsible de fuerte demanda y, por lo tanto, de relativa escasez de dólares, se firmaron los acuerdos monetarios de Bretton Woods, en 1944. Estos acuerdos continúan siendo hoy la base del sistema monetario internacional. Sus principios clave a nuestro propósito son los siguientes:

— Establecimiento de una paridad fija de las monedas de los Estados miembros en relación con el oro. Paridad del dólar americano definida en 1944: 35 dólares la onza de oro fino.

— Convertibilidad en oro de las divisas exteriores en posesión de cualquier Estado miembro. Es decir, «todo Estado miembro comprará (con oro o con moneda del país vendedor) los saldos en su moneda que estén en posesión de otro miembro, si este último, al solicitar la readquisición, declara que los saldos cuya readquisición pretende proceden de operaciones corrientes y que su conversión es necesaria para efectuar pagos relativos a operaciones corrientes» (art. VIII, sección 4, § a).

— Compromiso de los Estados miembros en no alterar la paridad de sus monedas con el oro en más de un 1 por 100 por encima o por debajo de la definida por el Fondo.

— Obligada autorización del Fondo en el caso de que un país miembro, excepcionalmente, quiera modificar la paridad de su moneda en más de un 10 por 100 de la definida inicialmente.

Pero, debido a la fuerte demanda mundial de productos y servicios americanos, el déficit del mundo con los Estados Unidos, en los diez años transcurridos de 1946 a 1955, alcanzó la suma astronómica de 38.000 millones de dólares, o sea, una cantidad mayor que el acervo total de oro en el mundo en 1961 y unas tres veces el del resto del mundo, sin contar los Estados Unidos.

¿Qué hubiera sucedido si los Estados Unidos, de acuerdo con las reglas del F. M. I., hubiera exigido a sus deudores el pago en oro? El mundo se hubiera tenido que declarar insolvente. Esta realidad sustancial hizo que de hecho el dólar fuera considerado como moneda de reserva, con la misma categoría y prestigio que el oro, dentro de la paridad establecida.

En 1973

En 1973 ha cambiado totalmente el panorama. En primer lugar, los Estados Unidos se han convertido de país acreedor en deudor del resto del mundo; en 1972, la balanza comercial americana alcanzó el increíble déficit de 6.400 millones de dólares; en 1973 persistirá un importante déficit, aunque parece existen en este ecuador de 1973 algunos indicadores menos pesimistas en cuanto a su cuantía. Además, como indicábamos arriba, de la escasez de dólares se ha pasado a impresionantes excedentes de dólares circulando por el mundo; entre 80.000 y 100.000 millones se considera circulan sólo en el mercado de eurodólares—dólares «emigrantes» circulando permanentemente en los mercados europeos, sin intención, a lo que parece, de volver a la madre patria—. El Oriente Medio, por su parte, donde radican los grandes países productores de petróleo, es otra de las áreas adonde acude una corriente impresionante de moneda americana. Algunos de estos países, como Irán, cobra en libras esterlinas, pero todos los demás lo hacen—o al menos lo han hecho hasta ahora—predominantemente en dólares. En 1970, los Estados Unidos importaron petróleo por valor de 2.300 millones de dólares. Pero, según un reciente estudio del **Chase Manhattan Bank**, de 1973 a 1985, sólo la Arabia Saudí ingresará por venta de crudos 150.000 millones de dólares, y Kuwait más los emiratos del Golfo Pérsico, unos 270.000 millones de dólares. Si se piensa que al final de 1972 el conjunto de reservas mundiales (oro, derechos de giro y divisas) ascendía a 155.535 millones de dólares, según datos del F. M. I., nos encontramos con que los americanos, antes de la última devaluación, apenas podrían comprar el montante de dólares emigrados, aunque hubieran dispuesto de la totalidad de las reservas mundiales; mucho menos lo hubieran podido hacer con sus reservas de oro de Fort Knox, que, también a fines de 1972, solamente alcanzaban la cifra de unos 10.000 millones de dólares. (Este último cálculo está hecho a la paridad dólar-oro anterior al 12 de febrero último.)

Los Estados Unidos han pasado, efectivamente, de disponer en los primeros años de la década de los 60 de cerca del 80 por 100 de las reservas mundiales del metal amarillo, a menos de un tercio, en diciembre de 1972. En esa misma fecha, el total de las reservas de oro y divisas de los Estados Unidos solamente podían cubrir el pago de dos meses y medio escasos de importaciones por ese mismo país. (España, por ejemplo, cubría entonces con sus reservas el pago de nueve meses de importaciones; bien es verdad que los economistas piensan que el actual nivel de las reservas españolas es excesivo en relación con su función de garantía y de solvencia internacional.) El volumen de reservas americanas es, pues, precario, sobre todo si se piensa que en 1973 la Administración de los Estados Unidos no va a conseguir el equilibrio entre importaciones y exportaciones.

Tenemos, además, el fenómeno de la inflación interior americana: una subida de los precios medios interiores en no menos del 5 por 100 anual desde 1970. Entre junio de 1972 y el mismo mes de 1973, el coste de la vida ha subido en Norteamérica en más de un 25 por 100. Y como toda inflación erosiona el poder de compra de la moneda del país que la padece, la inflación americana ha ido minando el poder adquisitivo del dólar, lo ha ido devaluando de hecho, aun habiéndose mantenido hasta diciembre de 1971 la paridad oficial con el oro, establecida en 1944.

La situación ha cambiado también radicalmente, respecto a los primeros años de postguerra, por lo que se refiere a la situación económica de otros países industriales. Alemania y Japón se han reconstruido totalmente y están conociendo unos años de prosperidad creciente y de gran fortaleza y solidez económica. Un botón de muestra: el 14 de julio de 1972, las reservas del **Deutsche Bank** alcanzaron los 80.000 millones de marcos (tipo de cambio con el dólar en esa fecha: 1 dólar = 3,2225 marcos); superávit de la balanza comercial alemana en 1972: 20.000 millones de marcos. Superávit de la balanza comercial japonesa en 1972: 9.000 millones de dólares. En parecida, aunque no tan brillante coyuntura se encuentran los demás países integrantes de la Comunidad Económica Europea y los demás países industriales.

Es decir que, en primer término, la demanda mundial de productos, tecnología y demás servicios, geográficamente se diversifica. Al contrario de lo sucedido en los primeros años de postguerra, ya no se ponen las miras predominantemente en el proveedor norteamericano. Por ejemplo, la demanda mundial de mercancías y servicios alemanes, en los primeros meses de 1973, ha superado en un 42 por 100 la demanda de igual período del año anterior. Además, los americanos compran más que nunca en el exterior bienes y servicios. El déficit, v. gr., de la balanza de servicios americana por turismo fue en 1971 de unos 2.000 millones de dólares; en 1972 ascendió este déficit a 3.000 millones, a pesar de la primera devaluación del dólar en diciembre de 1971; los americanos no se arredraron ante el encarecimiento mínimo de un 8,57 por 100 de sus viajes al resto del mundo, en virtud de aquella devaluación.

Privilegio exorbitante

Hay otro factor muy importante que ha influido en la depreciación o devaluación del dólar, primero efectiva y después—por dos veces en catorce meses—oficial: es el que De Gaulle llamo «privilegio exorbitante» de los Estados Unidos en la dinámica del sistema monetario internacional. Se deriva del hecho de que, como hemos indicado al principio y por las razones allí aludidas, el dólar

se convirtiera en moneda de reserva mundial paralela o en parangón con el oro. Ciertamente, apenas se puede pensar en una posición monetaria más privilegiada.

Porque, como es bien sabido, el verdadero valor del dinero se mide por su poder de compra. Y son tres los elementos que respaldan el poder de compra del dinero: 1.º, la fortaleza y eficacia de la economía real del país de que se trate, es decir, la economía nacional valorada por sus recursos naturales, por su estructura básica productiva, por su capital instalado, por su nivel de productividad, por su organización, por el nivel de formación profesional de su población activa, por su capacidad empresarial y de gestión, etc.; 2.º, por sus reservas en oro (y también por sus **stocks** de los demás productos terminados); 3.º, por sus reservas en divisas, es decir, en monedas de otros países.

Los mercados de divisas son, por otra parte, los termómetros que interpretan y definen el poder de compra de las diferentes monedas en cada momento. Lo hacen por comparación entre las cantidades en circulación de cada valuta y el valor estimado de los tres elementos anteriores. Si este valor aumenta, a igualdad de oferta monetaria de una moneda (considerando constante su velocidad de circulación), su poder adquisitivo tiende también a aumentar en los mercados de divisas y en los intercambios internacionales. Por el contrario, si declina la solidez de la economía real de un país o se produce un drenaje de oro o divisas hacia el exterior, tiende a decrecer en los mismos supuestos el valor de su moneda. Estas oscilaciones del poder de compra internacional de las monedas se manifiestan a través de variaciones en los tipos de cambio con las demás.

Pues bien, viniendo al caso de los Estados Unidos topamos con lo siguiente:

1.º Pérdida neta de oro y divisas, como consecuencia del déficit de la balanza comercial americana a partir de 1971.

2.º Inundación de los mercados mundiales de dólares-papel para hacer frente a los compromisos americanos en el exterior. Así, p. ej., se calculan en 140.000 millones de dólares los gastos de la guerra de Vietnam; según el **Statesman's Year-book** correspondiente a 1972-73, entre el 1 de julio de 1945 y el 30 de junio de 1967, se destinaron a la ayuda de países extranjeros 113.317 millones de dólares de los que correspondieron 75.831 millones a las ayudas económicas y 37.486 millones a las militares; además, los Estados Unidos tienen destacados en Europa—amén de los contingentes residenciados en las demás regiones—un ejército de 300.000 hombres. Etcétera.

3.º Elevado aumento de los gastos norteamericanos en bienes, servicios e inversiones privadas en el exterior—excluyendo los do-

nativos y préstamos oficiales—. Este tipo de gastos aumentó, a precios constantes del período 1935-1939, en un 182 por 100 sólo hasta 1955 y respecto del mismo período base; a precios corrientes, el incremento en el mismo lapso de tiempo fue de un 488 por 100.

4.º Inflación crónica de la economía nacional yanqui, como lo demuestra, para el período 1935-39 a 1955, el último dato que acabamos de dar: en 1955, un dólar americano compraba lo que en el período 1935-39 se podía adquirir con 0,47 dólares (282 : 588). Y a partir de 1955 ha sido prácticamente ininterrumpida la inflación en los Estados Unidos (y en el resto del mundo), como antes indicamos.

5.º En 1945, el producto nacional bruto de los Estados Unidos era más de la mitad del de todo el mundo. En 1960 ya había disminuido por debajo del 40 por 100. En 1972, el P. N. B. de América fue escasamente de un tercio del del mundo. Para 1980, el japonés Okita estima descenderá el P. N. B. americano a un cuarto del P. N. B. mundial. Es decir, aparece muy claramente que el peso relativo de la economía americana en el concierto mundial es cada vez menor.

Los puntos 1.º, 2.º, 3.º y 4.º convergen todos hacia una depreciación efectiva del dólar, medida en poder adquisitivo. Si de algo se debe uno sorprender a este respecto es de que realmente se haya podido mantener la paridad oficial con el oro (35 dólares la onza) hasta 1971. Tal vez pudo ser así por la inercia del bien merecido respeto que se tuvo al dólar en los años inmediatamente posteriores a 1945 y por habersele colocado en Bretton Woods juntamente con el oro como piedra angular del sistema monetario internacional. Se conocía perfectamente que sacudir al dólar equivalía a remover los cimientos mismos del sistema monetario internacional, y todo el mundo se abstuvo de pulsar para la opinión pública el timbre de alarma, hasta que lo hicieran De Gaulle y su Ministro de Hacienda, Giscard d'Estaing.

En relación con los puntos 2º, 3º y 4º, merece destacar la tesis de estos dos estadistas, tesis generalmente admitida y, a mi juicio, cierta. Hay un enorme riesgo en dar al Gobierno de un país el poder de emisión de una moneda como el dólar, mundial **de facto**. Dentro de las fronteras nacionales, el Gobierno de cualquier país tiene un poder discrecional para regular el volumen de su oferta monetaria. Se le puede ir la mano en la emisión de papel moneda, puede ser su política monetaria desacertada, pero únicamente el propio país es quien sufre las consecuencias de la inflación creada: depreciación de la moneda, alza de precios y del coste de la vida, drenaje de divisas hacia el exterior, pérdida de crédito y de solvencia en el escenario mundial, necesidad de afrontar un plan de estabilización corrector de los desajustes. Pero

¿se puede pensar mejor lotería que poder comprar bienes y servicios en los mercados exteriores, poder montar empresas en otros países, al simple precio del coste de emisión del papel moneda nacional?

Pues bien, de esta lotería han disfrutado increíblemente los Estados Unidos desde 1944 a 1971, desde Bretton Woods a la primera devaluación del dólar. ¿No será esto lo que explique la inundación mundial de dólares de papel de que hablábamos arriba? Desde este punto de vista son perfectamente lógicas las dos últimas devaluaciones del dólar: la de diciembre de 1971, en un 8,67 por 100, y la del 12 de febrero de este año, en un 10 por 100; por la primera, la paridad oro del dólar pasó de 35 a 38 dólares la onza; por la segunda, de 38 a 42,22. Al Gobierno americano se le fue la mano en la emisión de dólares para la circulación mundial, la opinión pública ha caído finalmente en la cuenta de ello, y hoy ya nadie quiere vender oro ni siquiera a la última paridad oficial de 42,22 dólares la onza. Ahí está, para demostrarlo, la escalada en vertical del precio del oro, que, a primeros de junio pasado, alcanzó en los mercados especializados la cota máxima de 130 dólares la onza.

Sin convertibilidad

Para entender mejor la actual crisis es muy importante tener en cuenta, además, que los Estados Unidos, desde agosto de 1971, han suspendido la aplicación al dólar de uno de los principios básicos del F.M.I. que recordábamos antes: el principio de la convertibilidad. Mientras se mantuvo este principio, no fue grave el hecho de que los americanos lanzaran a la circulación mundial dólares en exceso; quedaba siempre el seguro, en las relaciones económicas internacionales, de acudir a los Estados Unidos con dólares de papel a comprar oro a 35 dólares la onza, paridad oficial. Pero el panorama cambia radicalmente desde que el Presidente Nixon suspendió la convertibilidad. Los dólares de papel, devaluados de hecho, se consolidan entonces como tales. ¿Tiene algo de extraño que la suspensión de la convertibilidad desencadenara un proceso que en parte es especulativo, pero que se podría explicar simplemente por el sentido común que impulsa a huir de una moneda depreciada para refugiarse en otras más sólidas?

La historia monetaria de estos últimos meses nos dice bastante sobre el fenómeno. Inmediatamente antes de la devaluación oficial del 12 de febrero, los Bancos centrales europeos estuvieron apoyando al dólar; un apoyo que no significa otra cosa que su compra en marcos, francos, coronas, florines, etc., a su cotización oficial de diciembre de 1971. El país más afectado fue Alemania Federal. Hubo día en que el **Bundesbank** de Frankfurt adquirió a ese precio cerca de 3.000 millones de dólares. Conse-

cuencia: en unos pocos días la política de sostenimiento del dólar acarreó al Banco alemán la escalofriante pérdida de unos 140.000 millones de pesetas; compró a 3,15 marcos dólares que, tras la devaluación del 12 de febrero, ya no podría vender por encima de los 2,835 marcos unidad. He ahí un buen sistema para trasladar a Alemania, Japón y otros países europeos una parte sustanciosa de los gastos americanos por la «defensa del mundo libre»...

La historia ciertamente no ha terminado, como lo demuestra la depreciación del dólar en el mercado del oro, a la que aludimos hace un momento. Mientras tanto, los diecinueve países miembros de la O. C. D. E., particularmente, se debaten en salvar del naufragio al sistema monetario internacional sin salir afectados en exceso y mientras no se logra una radical reforma.

Uno de los medios empleados ha sido el de la flotación de sus monedas. Esto supone la relajación de otra norma de funcionamiento del F. M. I., norma que recordábamos al principio; la fluctuación en un entorno de sólo el 1 por 100 por encima o por debajo de la paridad. Actualmente, la banda se ha ampliado al 2,25 por 100 y cada país se reserva radicalmente la facultad de decidir la libre flotación de sus monedas sin límites definidos. En algunos casos, como en el de la Comunidad Económica Europea, esto crea dificultades adicionales: la política monetaria independiente de cualquiera de los países miembros haría peligrar y entorpecería los complejos mecanismos para el intercambio y equilibrio económico comunitario.

La reforma del sistema monetario internacional

Los Estados Unidos han mantenido hasta principios de junio pasado una postura que podríamos calificar de «inmovilista» de cara a la reforma. En la reunión última de la Asociación de Banqueros Americanos, celebrada en París el día 7 de junio pasado, hacen saber públicamente al Ministro francés de Economía que «la Administración americana no tiene razón alguna para intervenir en el mercado» monetario en defensa del dólar. Desde el punto de vista del egoísmo económico americano es fácil entender esta postura, contraria a la tesis que defienden sobre todo los franceses. Intervenir por parte de América en defensa del dólar significaría estar dispuesta a constituirse en compradora, a la actual cotización oficial, de todos los dólares que le ofrecieran los tenedores en todo el mundo de la divisa americana. Pero los Estados Unidos parecen convencidos de que no tienen el oro y divisas suficientes para afrontar esta política. En consecuencia, tendrían que comprar los dólares liquidando, en definitiva, una parte de su economía real. Y a esto no parecen estar dispuestos.

Una interesante y justa solución teórica sería la siguiente: emplear los eurodólares en europeizar, comprándolas a los americanos, las empresas que éstos han constituido en Europa en los últimos veintiocho años. Los eurodólares, ya en manos de americanos, podrían así volver a la madre patria. Una vez allí, el Gobierno americano podría eludir el riesgo de inflación que la repatriación supondría, de varias maneras, por ejemplo, sacrificándolos en una solemne hoguera delante del Capitolio. Esto haría volver las aguas a su cauce, y el dólar podría recobrar de nuevo en los mercados libres su paridad oficial y su prestigio.

Por otra parte, la repatriación, de una o de otra forma, es la única posibilidad de supervivencia del sistema monetario internacional en su actual estructura. Pero se comprende que los americanos no la consideren. Habiendo sido ellos hasta ahora árbitros y jugadores a la vez en el campo del sistema monetario, ¿cómo tolerar que nuevos supuestos «arbitruchos», como la C. E. E. o el Japón, pretendan ni de lejos anular el espléndido gol (para ellos, se entiende) que han marcado a su favor durante estos últimos treinta años?

Se dirá que este «gol» se podría considerar como contrapartida del americano Plan Marshall, de la americana ayuda exterior, de la americana «defensa de Occidente». Pero, en cualquier caso, la distribución de los costes de esta contrapartida entre el resto del mundo ha sido arbitraria y desigual, y no ha respondido ni a una normativa formal de convenios ni siquiera a unas reglas elementales de «fair play».

Descartada, principalmente por la actitud americana, la viabilidad de la actual estructura del sistema monetario internacional, se apuntan tres alternativas, sobre todo, de reforma.

Primera.—La utilización como moneda de reserva, en lugar del dólar, de los Derechos Especiales de Giro. Estos D. E. G. fueron ya introducidos el 1 de enero de 1970 como nueva unidad de reserva. Hasta ese momento, los D. E. G. se utilizaban únicamente entre los Bancos centrales de todo el mundo, como medio de compensación. El giro se hace contra los saldos monetarios en el F. M. I. de los países miembros. No se trata, pues, de inventar nada nuevo, sino de desarrollar y ampliar a los mercados privados los D. E. G. ya en funcionamiento. Estos D. E. G. no tienen necesidad de materializarse en ningún tipo de papel moneda. Es un dinero abstracto que no tiene por qué manifestarse sino en anotaciones contables y en multiformes y libres certificados o reconocimientos de deuda.

Segunda.—Crear una nueva unidad monetaria internacional, definiendo su paridad con el oro. El F. M. I. sería la única institución autorizada para la emisión de tales monedas. También ahora la U. M. I. tendría que ser utilizada por los mercados privados. Si

la U. M. I. hubiera de cumplir sólo las funciones de medio de pago, no sería necesario que se materializara en ninguna clase de papel-moneda; bastaría que existiera como dinero abstracto; así sucede, por ejemplo, con la Unidad de Cuenta (U.C.), creada y utilizada en el ámbito de la Comunidad Económica Europea. Pero si, como parece conveniente, la U. M. I. hubiera de servir, además, como depósito de valor, no parece posible eludir su concreción en un papel-moneda neutro, es decir, no vinculado a ningún país y de utilización internacional.

Tercera.—Creación de una Unión Internacional de **Clearing**. Esta fijaría las paridades (tipos compradores y vendedores) entre las diferentes monedas nacionales, dentro de una estrecha banda de flotación. Las compensaciones en los intercambios entre países se harían diariamente por los Bancos centrales y dentro de la paridad. Los Bancos centrales no podrían intervenir en los mercados privados de divisas, porque, en caso contrario, se haría de nuevo necesaria una moneda de reserva. Si, p. ej., un residente español quisiera comprar marcos alemanes, un Banco comercial español se los proporcionaría a cambio de pesetas a un tipo de cambio fijo, obteniendo dichos marcos del Banco de España. El Banco de España, a su vez, los obtendría de la Unión de **Clearing**. Al final de la jornada, todas las cuentas serían compensadas, mediante un cargo en la cuenta de España en la Unión y un abono en la cuenta de Alemania, como resultado de la operación señalada. Este mecanismo de compensación tampoco sería algo totalmente nuevo, pues estaría casi calcado a nivel internacional del Sistema de la Reserva Federal norteamericano respecto de sus doce Bancos regionales.

Cualquiera de estas tres soluciones podría servir. Los derechos especiales de giro tienen la ventaja de que se encuentran ya introducidos, pero también el inconveniente o la dificultad de popularizar y difundir su uso en los mercados privados mundiales; la mayoría de las personas no está mentalizada para operar con referencia a un dinero puramente abstracto. La unidad monetaria internacional sí sería algo totalmente nuevo, como medio de pago y como depósito de valor; pero ciertamente está en la vía adonde parece nos lleva la historia y adonde conviene que la historia nos lleve; a una unidad monetaria, económica, política, etc., de dimensiones planetarias; la falta de esta solidaridad a escala mundial es la que nos encierra, p. ej., en esa injusta distribución del bienestar y del nivel de vida entre las diferentes áreas de la Tierra.

De los sistemas de **clearing** o compensación hay ya una dilatada experiencia en el comercio bilateral y multilateral entre países; mas, para extenderlo a todas las operaciones de los mercados privados difícilmente se podría eludir la creación de una moneda mundial de referencia, al menos como dinero abstracto. Así parece lo entendió Keynes, allá por los primeros años 40, cuando se estudiaba el sistema monetario internacional que habría de se-

guir al fin de la guerra. Propuso Keynes la creación de una institución internacional llamada la **Clearing Union**, que funcionaría de la manera siguiente: Todos los Estados miembros podrían saldar sus deudas en divisas a través de la Unión. En los mercados libres de divisas, los créditos y las deudas se compensarían bilateral y multilateralmente, gracias a los arbitrajes. Si rigiese el sistema del patrón oro, las liquidaciones finales se realizarían merced a un movimiento de oro procedente de los países que tuvieran un déficit global, que se dirigiría también globalmente hacia los países excedentarios. Estos movimientos de oro se reemplazarían en adelante por las transferencias en el seno de la **Clearing Union**, la cual cargaría en cuenta a los países deudores y abonaría igualmente en cuenta a los acreedores. Como a toda deuda corresponde siempre un crédito, la **Clearing Union** ni siquiera en teoría tendría la necesidad de poseer un capital circulante o de recibir depósitos. Keynes completó este plan proponiendo la creación de un nuevo instrumento de pago internacional, en sustitución del oro. Para este nuevo medio de pago propuso el nombre de **bancor**. No se abrió camino el plan Keynes, aunque el sistema monetario internacional que alumbró la guerra incorporara bastantes de sus ideas (1).

El papel del oro

Keynes apoyó su idea de creación del **bancor** como sustituto del oro con el argumento de que convenía una moneda internacional tal que su volumen no viniera determinado «por factores externos e imprevisibles», como sucede con el oro. ¿A qué «factores externos e imprevisibles» se refería Keynes? Por de pronto, a la ventaja irracional que tienen, en un sistema monetario centrado en el oro, los países productores del metal amarillo. Así, v. gr., Sudáfrica y Rusia. En segundo lugar, a los inconvenientes que surgen de que el patrón monetario oro esté sujeto a las leyes de oferta y demanda del oro mercancía. En 1971, p. ej., Sudáfrica produjo 31.370.000 onzas de oro, seguida muy de lejos por Canadá y Estados Unidos, con 2.235.000 y 1.500.000 onzas de oro, respectivamente. (De Rusia no se conocen estadísticas precisas, pero se sospecha que su producción es notablemente mayor a la del Canadá.) ¿Qué sentido tiene que tales países productores vean incrementadas sus disponibilidades de oro—necesariamente monetario en el actual patrón—no como consecuencia de operaciones de intercambio sino en virtud de su actividad minera? Desde el punto de vista monetario se trata simplemente de una irracional asimetría y contrasentido en favor de los países productores.

(1) Cfr., p. ej., *Teoría y práctica de la cooperación económica internacional*, por Jacques A. l'Huillier. Ed. Luis Miracle, S. A. Barcelona, 1962, págs. 517 s.

Por otra parte, existe una demanda de oro no solamente monetaria, sino industrial. En 1971, v. gr., la demanda mundial industrial de oro (para joyas, prótesis dentarias, electrotecnia, etc.) se cifró en 45,3 millones de onzas, una demanda ligeramente inferior a la producción mundial de oro, que se estima para el mismo año en 46,9 millones de onzas. ¿Qué sentido tiene un patrón monetario interferido en sus precios por las leyes de la oferta y la demanda, como cualquier otra mercancía? De ahí no se pueden seguir y no se siguen sino innecesarias complicaciones.

No intentemos justificar hoy al oro como patrón monetario por su papel desempeñado en el pasado, porque hoy las circunstancias históricas han cambiado y la buena evolución del dinero va en el sentido del dinero-signo o dinero abstracto desde el punto de partida del patrón metálico vigente en el pasado. Hoy lo que interesa es que la moneda de cualquier país y una posible y deseable moneda internacional esté respaldada, no específica y destacadamente por una sola mercancía, el oro, sino por el total de mercancías de un país y del conjunto de países, así como por la fortaleza en todos los órdenes de su economía real, amén de las reservas de divisas. Como también afirmaba Keynes, conviene abandonar, pues, el «fetichismo del oro». Y cualquiera de las tres soluciones apuntadas anteriormente, los derechos especiales de giro, una unidad monetaria mundial o la Unión Internacional de **Clearing**, puede teóricamente sustituir el respaldo del patrón oro por los que acabo de señalar.

Comercio y sistema monetario internacional

Ya vimos anteriormente el papel que ha jugado en la actual crisis monetaria particularmente el déficit de la balanza comercial de Norteamérica. Los Estados Unidos se están endeudando con el resto del mundo y se encuentran en situación precaria sus reservas de oro y divisas. Por consiguiente, dentro del actual mecanismo del sistema monetario, se ven forzados a facilitar y promover las exportaciones, y se produce una grave tentación proteccionista en cuanto a sus compras con el exterior. Esto es peligroso para muchos países. En el caso de España, p. ej., se espera en 1973 un déficit de unos 700 millones de dólares en nuestros intercambios de mercancías con Norteamérica. Un mayor proteccionismo americano podría agravar esta situación deficitaria.

Pero lo peor en este caso es que, dada la actual estructura del sistema monetario internacional, un déficit en la balanza comercial americana afecte de una manera muy específica y particular al resto del mundo. Cualquier país puede encontrarse con un déficit que, a veces, puede ser peligroso para el propio país, y otras (cuando existen, p. ej., unas fuertes reservas de divisas) no tanto. Si

esta nación adopta entonces una actitud proteccionista, podrán salir relativamente perjudicados los intereses **comerciales** de sus proveedores, pero no se tambalea por eso el sistema **monetario** internacional.

No sucede así hoy cuando son los Estados Unidos el país deficitario. Por una parte, su déficit, disminuidas las reservas, hace peligrar la solidez de su moneda, que es a su vez la moneda de reserva del actual sistema monetario. Por otra, los propios Estados Unidos experimentan dificultades adicionales para acudir a la medida clásica de la devaluación oficial de su valuta como medio apto para equilibrar los intercambios comerciales con el exterior. **Son tales las cantidades acumuladas en el mundo de la moneda de reserva americana, que, desde el punto de vista de la justicia a escala internacional, los americanos no pueden devaluar el dólar considerando únicamente sus intereses nacionales.**

Por el contrario, cualquiera de las tres soluciones alternativas enumeradas anteriormente desvincula al sistema monetario de una moneda nacional de reserva. Por lo mismo, el sistema monetario se podría independizar de la política comercial de cualquiera de los países miembros. He aquí una muy significativa ventaja de la sustitución del dólar como moneda de reserva. Surgirían, es cierto, dificultades y riesgos de desajustes de distinta naturaleza, pero, en opinión de los expertos, todas se podrían superar mediante una adecuada normativa.



Inflación y política de salarios, España 1973

Por Victorino ORTEGA

El enjuiciamiento de la inflación de precios que padece la economía española no parece, sin embargo, que haya sido analizado con mucha objetividad. Es cierto que las previsiones del III Plan de Desarrollo sitúan el crecimiento de los precios del Gasto Nacional Bruto en el 3,7 por 100, y que éste ha sido del 8 por 100 en el año 1972 («Informe Económico 1972», Banco de Bilbao, 1973).

1.—INFLACION Y PLAN DE DESARROLLO

El tema de los precios y su control ocupa, una vez más, un puesto destacado en el reciente Informe de la OCDE sobre la economía española 1973. «Los precios al por menor aumentaron —dice el citado Informe— en el transcurso de 1972 en el 8,3 por 100, tasa que es, aproximadamente, la misma que el año anterior, pero su evolución a lo largo del año fue más errática, como consecuencia especialmente, al igual que en los otros países europeos, del comportamiento de los precios de la alimentación, pero también de los del vestido y el calzado» (1).

De esta constatación se deducen dos cosas. En primer lugar, que llueve sobre mojado; es decir, que la inflación es elevada y se mantiene firme. Y en segundo lugar, que la inflación en España, durante el III Plan de Desarrollo, encuentra o corre paralela a la inflación europea, que es más elevada, como diremos, durante el trienio 1970-1973 que en el bienio anterior.

El mencionado Informe de la OCDE, al analizar las perspectivas de la economía española en 1973, hace esta observación: «La evolución de los precios es obviamente insegura; pero a la vista de

(1) Instituto de Estudios Fiscales: **Economía española 1973**. Ministerio de Hacienda, Madrid, 1973, pág. 111.

la evolución en el curso del pasado año y de la aceleración de enero. aun suponiendo un aumento durante 1973 algo menor que en 1972, no se podría impedir una subida considerable de la media anual» (2). Vistas las cosas a la altura del mes de julio, fecha en la que redactamos este artículo, nos atrevemos a afirmar que el aumento o la evolución de los precios superará, como en los dos años anteriores, el 8 por 100. Esto demostrará que la evaluación prevista de la inflación durante el III Plan ha pecado de superoptimista.

El número 106, abril-junio de 1973, de esta Revista, J. Gorosquieta daba a entender que en el III Plan está prevista una moderada inflación. Más aún, este autor decía que «en teoría, se puede seguir afirmando que un moderado grado de inflación, bien administrado, puede ser un apetecible estimulante en el desarrollo. Y que, por lo tanto, no debe ser condenada en sí misma la moderada tasa de crecimiento de los precios programada en el III Plan de Desarrollo, si favorece el logro del pleno empleo y una prosperidad no discriminatoria» (3).

Estamos de acuerdo con este juicio de valor, con tal que se cumplan las dos condiciones: el logro del pleno empleo y una prosperidad no discriminada. Un año más tarde—a la altura de junio de 1973—contamos con nuevos datos sobre el grado de inflación, el grado de crecimiento de la economía y el poder adquisitivo de los aumentos de salarios.

En el reciente Informe Económico del Banco de Bilbao—nada sospechoso de exageración—acabamos de leer lo siguiente:

«Tradicionalmente, el Plan de Desarrollo ha sido muy optimista al evaluar la inflación que soportaría la economía española. Así, el I Plan, que no preveía aumento alguno de los precios, registró una inflación media anual del 7,3 por 100, y el II Plan, que había previsto un crecimiento del 2,7 por 100, registró un aumento medio del 5,4 por 100. No parece aventurado suponer que el crecimiento previsto por el III Plan, del 3,7 por 100, se sitúe en el doble.»

En los dos primeros años del III Plan, hay que reconocer que tal suposición de doblar el grado de inflación media anual prevista está siendo una realidad. Más aún, no se prevé que esta tendencia inflacionista progresiva pueda corregirse, por la constatación del siguiente hecho que, en cierto modo, es nuevo: «... La inflación soportada en el I Plan y en la mayor parte del II lo fue en un ambiente de estabilidad de los precios de los países de la OCDE, mientras que lo acaecido en los años 1970 a 1972 es totalmente diferente. En dichos años, la tasa de inflación europea ha sido del

(2) *Ibidem*, pág. 139.

(3) J. Gorosquieta: *El «triángulo mágico» en el III Plan*, en *Revista de Fomento Social*, núm. 106, abril-junio 1972, pág. 143 y ss.

5,2, 6,7 y 7,2 por 100, inferior a la española, que fue del 6,2, 8,6 y 8,4 por 100, respectivamente. La disparidad en los niveles de inflación soportados por España y la OCDE se ha reducido considerablemente, hasta el punto de no dañar significativamente la capacidad competitiva, como lo ha demostrado la evolución del turismo y la exportación de mercancías» (4).

Estamos de acuerdo con este análisis del Informe Económico 1972 del Banco de Bilbao. Pero queremos dar un paso más. Al parecer, se acepta, sin más, un grado de inflación de la economía española que **sobrepasa el doble** del porcentaje de crecimiento de los precios programado en los Planes de Desarrollo. Personalmente, no podemos aceptar tal grado de inflación, por lo que diré a continuación.

El Banco de Bilbao llega, en su Informe Económico 1972, a la conclusión de que, a juzgar por el turismo y las exportaciones españolas, el mayor nivel de inflación que viene soportando la economía española respecto de las economías de los países de la OCDE, no daña «significativamente la capacidad competitiva». En la medida en que esto sea verdad, es algo positivo y sumamente laudable en pro de la política de desarrollo fomentada.

Sin embargo, ahora tenemos que preguntarnos con toda honestidad: ¿a costa de quiénes se ha conseguido ese «significativo» grado de competitividad de ciertos productos españoles, supuesto el actual nivel de inflación? La respuesta nos la da el citado Informe de la OCDE sobre la economía española 1973.

Después de reconocer este Informe que el equipo moderno industrial es, «probablemente, tan productivo si no más que el equipo similar en el extranjero, que emplea, en parte, a la misma mano de obra (española)...», concluye así: **«La ventaja comparativa (competitiva) proviene de una diferencia notable entre los costes laborales en España y los de los otros países europeos.** Las comparaciones entre países, en este terreno, deben hacerse con extrema cautela, pero el orden de magnitud de **las diferencias en los costos por hora trabajada en la industria**, tal como se muestra en el cuadro 4, **es tan elevado que legitima esta afirmación.** El mismo cuadro evidencia, sin embargo, que **los precios interiores en España para un conjunto de productos industriales, aunque eran más bajos que los de los otros países, no lo eran en la misma proporción que la diferencia en los costes laborales»** (5).

(4) Banco de Bilbao: Informe Económico 1972. Bilbao, 1973, pág. 44.

(5) Informe de la OCDE sobre Economía Española 1973, en «Economía Española 1973». Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda. Pág. 101.

Indices de precios y niveles de costes en España y los países de la CEE

	España = 100			Aportaciones de las empresas a la Seguridad Social en porcentaje de compensación de las mismas (1970)	Impuestos indirectos en porcentaje del PNB (1970)	Derechos de Aduana en porcentaje de las importaciones (Media 1968-1970)
	PRECIOS AL POR MENOR		Salarios-hora en la industria manufacturera (1970)			
	Alimentación	Otros bienes de consumo				
	(1970)	(1970)				
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
España.....	100	100	100	12,2	9,6	14,6
Bélgica.....	139	112	323	13,5	12,7	2,5
Francia.....	129	123	260	21,8	14,6	2,9
Alemania.....	150	124	402	13,1	13,3	3,7
Italia.....	148	107	243	18,3	12,1	5,5
Países Bajos...	139	105	321	11,9	11,7	3,1

Fuentes y métodos: Columna (a) Media de los precios de los siguientes productos, ponderados según los modelos nacionales de consumo: cereales, patatas, arroz, azúcar, legumbres, frutos cítricos y no cítricos, carne de vaca, de ternera, de cerdo, aves de corral, huevos, leche, queso, pescado fresco y congelado, aceites vegetales y grasas, mantequilla, vino. Los precios, en pesetas, se encuentran en **Coste de la vida en los países del Mercado Común y en España. Noviembre 1970**, INE (en colaboración con la Oficina Estadística de la CEE), Madrid, 1972. Los patrones de ponderación se han calculado a partir de las Food Consumption Statistic 1960-1968, de la OCDE.

Columna (b). Media de los precios de los restantes bienes de consumo enumerados en la mencionada publicación **Coste de la vida en los países del Mercado Común y en España. Noviembre 1970**, excepto servicios públicos y gasolina. Los precios medios de los productos textiles, automóviles y otros productos se han obtenido primeramente a partir de medias aritméticas de 34, 10 y 149 artículos, respectivamente; posteriormente se han ponderado por la participación de cada grupo en el gasto de los consumidores.

Columna (c). Los salarios-hora en la industria manufacturera para todos los países distintos de España se refieren a abril de 1970 y se han tomado de las estadísticas normalizadas de la Comunidad (véase **Exposé sur l'évolution de la situation sociale dans la Communauté en 1971**, Bruselas, febrero 1972). Los salarios-hora en España se han calculado a partir del informe trimestral de salarios publicado por el INE, correspondiente al segundo trimestre de 1970. Sólo se han tenido en cuenta los salarios-hora en los más importantes subsectores industriales con la correspondiente compensación total de los asalariados en 1970, tal como aparece dada en la **Renta Nacional en 1971 y su distribución**, INE, 1972.

Columnas (d), (e), (f). **Revenue Statistics 1968-1970. National Accounts 1960-1970, Main Economic Indicators**, todas de la OCDE, y estimaciones del Secretariado.

Es lamentable que este párrafo y los que le siguen hayan pasado inadvertidos a no pocos comentaristas del Informe de la OCDE. Creo que queda claro en este texto que el grado de competitividad alcanzado por la industria española se ha debido a la diferencia de costos por hora trabajada. Dicho en otros términos, que es el factor trabajo el que está soportando el gran peso del desarrollo alcanzado, como aparece si se tiene en cuenta, además, la evolución relativa de los precios tal como aparecen en el cuadro.

Por si todavía no queda clara esta conclusión, el mismo Informe Económico de la OCDE añade dos argumentos más: «El absentismo y los conflictos laborales han ido en aumento en España en los últimos años, pero a una escala mucho menor y, por consiguiente, con unos efectos perturbadores de la producción mucho menores que en los otros países europeos... Incluso el peso de la imposición indirecta (impuestos indirectos en tanto por ciento del PNB) es más bajo en España, lo que refleja, probablemente, el alto nivel de protección de la economía española...» (6).

En el contexto de este análisis, una tasa de inflación que sobrepasa el 8 por 100 y que dobla el nivel de inflación previsto en el III Plan de Desarrollo difícilmente se puede admitir. No sólo porque como queda indicado el factor trabajo viene soportando el mayor peso del crecimiento económico, sino porque tampoco vemos que se esté alcanzando el máximo objetivo del pleno empleo.

Durante el II y el III Plan, el paro estimado roza mensualmente el 2 por 100 de la población activa—límite de la señal de alerta—, y todos sabemos que en la década de 1961-1970 salieron al extranjero en busca de trabajo 1.300.000 trabajadores, aproximadamente (7). En este sentido, el citado Informe de la OCDE no duda en afirmar que «serán necesarios algunos años de expansión muy rápida para que se reduzca en proporciones importantes la emigración» (8).

Ya sé que no pocos siguen creyendo que el nivel de inflación que padecemos está justificado, pues la causa principal de la inflación en España hay que buscarla en los aumentos excesivos de los salarios. Y, consiguientemente, es una exageración seguir diciendo que es el factor trabajo el que soporta todo el peso de nuestro desarrollo económico. Lo que hace falta—dicen éstos—es acomodar el aumento de los salarios al aumento de la productividad. Todo lo que sea superar este límite es pura inflación. Tampoco podemos estar de acuerdo con esta tendencia, ni como explicación de las causas de la inflación ni, muchos menos, como su justificación.

(6) *Ibidem*, pág. 101. Cfr. también el cuadro estadístico.

(7) Cfr. V. Ortega: **Los objetivos sociales en el III Plan de Desarrollo**, Revista de Fomento Social, núm. 106, abril-junio 1972.

(8) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 111.

II.—SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

El III Plan de Desarrollo Económico y Social, al tratar de la política salarial, sienta dos principios: «La fijación de los salarios se hará principalmente a través de la contratación colectiva sindical... La política de salarios se coordinará con las medidas de política general de estabilidad de precios en el marco de una política de todos los precios y de todas las rentas» (pág. 147).

Llama la atención que el texto del III Plan «garantice la progresiva mejora de su poder adquisitivo en la medida que consientan los condicionamientos económicos y sociales...», al referirse al salario mínimo interprofesional, y prescinda de este criterio cuando se refiere a los demás salarios.

La explicación de esta imprecisión u omisión creemos que está en el criterio o principio básico—aumento de salarios igual a aumento de la productividad—, que está en la base de la política de rentas de nuestra actual planificación económica.

Dos economistas que se han ocupado recientemente de este problema, Angel Serrano e Ignacio Cruz, encuentran los antecedentes de la relación salarios-productividad de la actual política de rentas en el Decreto de 23 de noviembre de 1963 y, sobre todo, en el art. 21 de la Ley 194/1963, de 28 de diciembre, al establecer que el Gobierno en pleno o la Comisión Delegada de Asuntos Económicos fijarán tanto «la política de precios» como la «política de retribución de los factores de la producción y demás sectores perceptores de ingresos».

Estos autores piensan que fue la CDAE la que, en 1964, fijó sus bases fundamentales: «Los salarios no podrán crecer más que la productividad media del sistema» (9).

Personalmente, creemos que los antecedentes de la relación salarios-productividad son más antiguos: Dos ejemplos: en el memorándum presentado por el Gobierno al FMI y a la OCDE, con ocasión del Plan de Estabilización de 1959, leemos lo siguiente: «El Gobierno español está persuadido de la necesidad de mantener estables las rentas monetarias durante el desarrollo del plan y, por ello, continuará con **su política actual de autorizar incrementos de salarios solamente en aquellos casos en que tales incrementos resulten justificados por un aumento de la productividad**». Esta misma teoría defendió el entonces Ministro de Hacienda al presentar en las Cortes la Ley de Ordenación Económica: «Las subidas de salarios no resuelven nada si no van seguidas de un **aumento simultáneo de la productividad**, porque los precios ascien-

(9) J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: *La Economía Española 1972*. Anuario del Año Económico. Edit. Cuadernos para el Diálogo. Madrid, 1973, páginas 158 y ss.

den a continuación y se encargan de rebajar el nivel de la conquista anterior» (10).

Queda claro que el criterio que está en la base de nuestra política de ingresos es el de que los salarios no pueden subir más que en la medida en que aumente la productividad. Dicho de otro modo, que todo aumento de salarios conduce a un aumento de precios si sobrepasa las mejoras de la productividad. De ahí a culpar de la inflación que padecemos al aumento habido de los salarios no hay más que un paso. Y algunos parecen haber sacado esta conclusión.

Aun admitiendo que en todo esto haya una parte de verdad, no podemos estar de acuerdo con esta conclusión. El reciente Informe de la OCDE, refiriéndose a la inflación a partir de junio de 1972, hace el siguiente reparto de responsabilidades: «La aceleración subsiguiente de la inflación puede achacarse, en parte, al alza de los precios de los productos importados, la fuerte expansión de la demanda y el rápido aumento de los salarios...». Y a continuación, algo que nos gustaría subrayar: «Si consideramos el período 1968-1972 (en orden a eliminar las distorsiones ocasionadas por los controles de precios y salarios), los incrementos medios, tanto de la remuneración por hora trabajada como de los costes de trabajo, fueron **menores** que en los cinco años anteriores» (11).

Un grupo de especialistas y estudiosos del fenómeno de la inflación ha reconocido la dificultad en diagnosticar las verdaderas causas de la inflación de postguerra. Pero hay una coincidencia en admitir dos causas principales: el «tirón de la demanda» y el «empujón de los costes» (12). Este diagnóstico general debilita ya la teoría de la «productividad marginal del trabajo», en la que se apoya el criterio o principio de la relación salarios-productividad. Es decir, que no se puede admitir como única explicación de la inflación el aumento de los salarios por encima de la productividad, ni tampoco se puede decir, sin más, que el nivel de productividad es el límite de todo aumento de los salarios.

Los dos economistas españoles antes citados—A. Serrano e I. Cruz—rechazan el criterio que subyace en la relación «salarios-productividad», porque no les parecen válidos hoy los fundamentos científicos en que se apoya, porque no ofrece garantías en su aplicación para lograr la **estabilidad de los precios** ni para alcanzar el objetivo de **redistribución de las rentas**, y porque, en la práctica, resulta poco operativa, al tener que acudir a la **productividad**

(10) Cfr. A. Alburquerque: **Salarios y Productividad**, en Revista de Fomento Social, octubre-diciembre 1960, pág. 347.

(11) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 117.

(12) Anthony D. Smith: **El mercado de trabajo y la inflación**. Edit. Siglo XX. Madrid, 1972, pág. 5.

media del sistema, dado que la productividad varía enormemente de unos sectores a otros (13).

Creo que no basta rechazar una teoría, si se está convencido de que es el criterio o principio básico de una política de salarios determinada. Ha sido el profesor J. Pen, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Groninga, en Holanda, quien expuso en un simposio de especialistas sobre el tema «Mercado de trabajo e inflación» estas dos versiones de la teoría de la «productividad marginal del trabajo:

- a) Aumento de salarios igual a aumento de la productividad de la mano de obra.
- b) Aumento de salarios igual a aumento de la productividad de la mano de obra más el aumento de los precios o del coste de la vida.

La primera versión, es decir, la interpretación en sentido estricto de la teoría de la «productividad marginal del trabajo», supone que los **precios** se mantienen **igual a cero**, cosa que no ocurre nunca en nuestra actual economía de mercado, caracterizada por la libertad de los hombres de empresa para determinar los precios. Además, defender que si el aumento de los salarios se limita al aumento de la productividad se logrará una estabilidad total de los precios equivale a defender que los salarios son los únicos culpables de la inflación. Los defensores de esta primera interpretación o ignoran el poder real de los sindicatos o, más bien, lo que tratan de establecer es una versión moderna de la «ley de bronce» de los salarios.

El profesor J. Pen se muestra partidario de la segunda versión: aumento de salarios **igual** al aumento de la productividad de la mano de obra **más** el aumento del coste de la vida. Sin embargo, reconoce que este objetivo tiene un carácter conservador», ya que congela una situación heredada» (14). Nosotros diríamos que o bien supone que la actual distribución de la renta es justa o bien prescinde del segundo objetivo fundamental de una verdadera política de rentas: el conseguir una más justa distribución de la renta nacional y de los frutos de su crecimiento.

Y hay que reconocer que una distribución equitativa de la renta es meta a alcanzar en casi todos los países con una economía de signo capitalista. En el caso español, el mismo Plan de Desarrollo afirma que «aún hoy subsiste una desigualdad en la distribución personal de la renta que—pese a las correcciones que va experimentando—merece grandes reparos, pues atenta contra el principio de una verdadera igualdad de oportunidades» (pág. 33 del III Plan).

(13) J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: O. c., págs. 158 y ss.

(14) Anthony D. Smith: O. c., cap. 4, «Compensación por la inflación de los salarios», págs. 81 y ss.

El profesor de la Universidad de Groninga prescinde del objetivo de una más justa redistribución de la renta, al decir que su fórmula de un aumento constante de los salarios como objetivo de la política salarial no tiene por qué apoyarse «ni en consideraciones metafísicas ni en ninguna imagen de la sociedad justa» (15). En este punto también estamos en desacuerdo.

Con todo, J. Pen tiene que admitir que su fórmula «aumento de salarios **igual** a aumento de la productividad **más** el aumento del coste de la vida» puede ser violada—de hecho lo es— en el caso del salario mínimo interprofesional garantizado o en el caso de los salarios agrícolas, etc. Pero este profesor sigue diciendo que en estos casos hay que reconocer explícitamente que se acepta una inflación adicional.

Este autor, coherente con su posición, el aumento de la productividad que defiende es el de la «productividad macroeconómica», porque dice que «la determinación de salarios sobre la base de la productividad de cada industria es inflacionaria, porque los salarios, en las industrias en las que la productividad queda atrás, serán ajustados a los mayores aumentos de productividad de otras industrias» (16). Esto puede ocurrir, pero no necesariamente, si una verdadera política de salarios se coordina con otras medidas de política general de estabilización de precios en el marco de una política de todos los precios y de todas las rentas.

Resumiendo nuestra posición, diremos lo siguiente:

a) La relación salarios-productividad (salarios reales-productividad) puede ser un buen criterio, pero no el único. Lo mínimo a que se puede aspirar es al mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios, lo que exige que el aumento de los salarios equivalga al aumento de la productividad de la mano de obra más el aumento del coste de la vida. Si esto es «de por sí inflacionario—como dice J. Pen—, el ligar los salarios tanto a los aumentos de productividad como a los de los precios», lo menos que podemos decir es que no hay por qué calificarlo de «inflación de salarios». A lo sumo será «inflación de demanda». Y la medida anti-inflacionista no puede ser el control rígido de salarios, única ni siquiera predominantemente.

b) El aumento de salarios debe basarse en el crecimiento de la productividad de cada empresa y no en el de la productividad macroeconómica. En primer lugar, porque existe la negociación colectiva a nivel de empresa y, en segundo lugar, porque el criterio que se suele aplicar es el del aumento de la **productividad del año anterior**, no el crecimiento de la productividad **potencial**. Lo cual supone que los salarios van siempre detrás de la productividad.

(15) *Ibidem*, pág. 87.

(16) *Ibidem*, pág. 93.

Y, finalmente, porque la productividad macroeconómica es de menos fiabilidad.

c) Tratándose del SMIG (salario mínimo interprofesional garantizado) y de salarios excesivamente bajos, es preciso admitir —no tolerar— que su aumento supere el incremento de la productividad y el del coste de la vida. En una auténtica política de rentas no puede faltar el objetivo fundamental de lograr una más justa distribución de la renta nacional.

d) De las fórmulas empleadas para luchar o corregir la inflación de salarios: contratos colectivos a largo plazo, participación del trabajo en las utilidades, participación en el capital y la inversión de salarios o «salario de inversión», esta última modalidad nos parece la más acertada.

Como ha señalado Heinz Markmann, del Departamento de Planificación Económica de la Confederación Alemana de Sindicatos, el salario de inversión tiene un doble objetivo: «la redistribución de la propiedad con vistas a una mayor justicia social y llevar por otro camino el poder de compra en un intento de frenar los aumentos de los precios» (17).

Es evidente que este «ahorro forzoso», salario de inversión, ayuda a mitigar la demanda y, en ese sentido, puede corregir la inflación de la demanda. Para que fuera completamente antiinflacionario el salario de inversión, habría que conseguir que no fuera un costo suplementario de las empresas. ¿Es esto posible?

e) El profesor alemán Nell-Breuning admite el margen de la productividad como el tope máximo de fijación del salario y, sin embargo, es partidario del salario de inversión. «Los trabajadores —dice este profesor— cooperan a la producción tanto de los bienes de consumo como de capital o inversión.» Ahora bien, si los trabajadores emplean todo su salario en adquirir bienes de consumo, ello significa que los empresarios, a cambio de la cooperación de los trabajadores en la producción de bienes de consumo y de inversión, pagan sólo la relativa a bienes de consumo, de suerte que la parte de aumento de capital o de bienes de inversión debida a los trabajadores puede decirse que resulta gratuita a los empresarios... De esta manera, los empresarios se enriquecen cada vez más, mientras que los trabajadores permanecen en una casi total carencia de bienes» (18).

Nell-Breuning reconoce a renglón seguido que este planteamiento es un tanto simplista, pues existe también en los traba-

(17) *Ibidem*, págs. 140 y ss., cap. 8, «Políticas de salarios patronales y obreras y su efecto en la inflación».

(18) Oswald von Nell-Breuning: **Capitalismo y salario justo**. Ed. Herder, 1964, pág. 98.

jadores una inclinación al ahorro. De hecho, ahorran algo. Pero este ahorro debería consistir en bienes de capital o de inversión, invirtiéndolo, directa o indirectamente, a través, por ejemplo, de las instituciones de crédito. Y esto, aunque hubiera que fomentar este tipo de ahorro a la manera del salario de inversión un tanto forzosamente.

f) No vemos contradicción en admitir el criterio o relación salarios-productividad y ser partidarios al mismo tiempo de las fórmulas señaladas en d) para corregir la inflación. Y la razón es ésta: el límite de la productividad no tiene por qué ser absolutamente inflexible, sino móvil. Puede elevarse mediante mejoras en la técnica y en la organización de las empresas. La cuestión que deberíamos plantearnos es ésta: ¿Puede un alza de salarios conducir a que la productividad aumente?

Ciertamente hay experiencias que niegan la afirmación tajante de algunos de que esto no es posible. Una de estas experiencias es la del profesor de la Universidad de Columbia S. Melman, basada en estudios empíricos realizados en Inglaterra y EE. UU. De él es esta afirmación: «La gran productividad norteamericana tiene esencialmente su origen en el aumento de la mecanización... Pero tengan, sobre todo, en cuenta que el grado de mecanización está determinado, a su vez, por la relación existente entre el coste de operar con máquinas y el coste de operar con trabajo manual. En definitiva, ha sido el alto nivel de los salarios norteamericanos lo que ha determinado el gran aumento de nuestra productividad... Los sindicatos presionan a las empresas solicitando salarios más altos y los directores de empresas contestan aumentando los salarios y la mecanización» (19).

III.—CONTROL DE SALARIOS E INFLACION EN ESPAÑA

Que el criterio de la relación salarios-productividad está en la base de nuestra política salarial, al menos intencionalmente desde el Plan de Estabilización ha quedado ya apuntado en el apartado anterior. Interesa ahora describir a grandes rasgos cuál ha sido en realidad el resultado de controlar la inflación a través del control de salarios. Es decir, por simple Decreto-ley.

Hoy sabemos que la tasa de inflación que venimos soportando en el período 1970-1972 ha sido del 6,2, 8,6 y 8,4, respectivamente. Y a la altura en que nos encontramos de 1973 sabemos ya que la tasa de este año alcanzará fácilmente el 8,5 por 100.

(19) Cfr. Seymour Melman: *Dynamic Factors in Industrial Productivity*. Oxford, 1956. Comisión Nacional de Productividad Industrial: *Estudio sobre dirección de empresas* (grupo 52-60065, enero-febrero 1957), pág. 64.

El bloqueo salarial que se ha venido manteniendo desde el Decreto de 27 de noviembre de 1967—como consecuencia de la devaluación de la peseta—no ha dado los resultados apetecidos en relación con la inflación. O, como decía el Informe de la OCDE de 1968, supuso «un grave sacrificio para la clase trabajadora, sin suponer, desde luego, una solución para la economía española».

«Se prorrogan—decía el citado Decreto—hasta el 31 de diciembre de 1968 todos los convenios colectivos sindicales, vencidos o que venzan hasta la indicada fecha, manteniéndose en todo caso las retribuciones al mismo nivel que tuvieron en 18 de noviembre de 1967.»

El control de salarios fue tan rígido en este momento que hasta el pobre SMIG, que era de 84 pesetas el 21 de noviembre de 1967, en que fue elevado a 96, quedó congelado durante todo el año 1969, siendo así que desde octubre de 1966 el Gobierno había adquirido el compromiso de revisarlo anualmente. Y para colmo de desgracias, el aumento del SMIG a partir de enero de 1969 (102 pesetas) fue sólo del 6,3 por 100.

Este rígido bloqueo salarial, a la vista del malestar y las presiones de los trabajadores, dio origen al Decreto-ley de 16 de agosto de 1968, que introducía una especie de «minidescongelación» de los salarios. Conviene notar que este Decreto-Ley instauró la negociación colectiva, pero controlada. Tan controlada que fijaba **el tope del 5,9 por 100** para el incremento de las condiciones económicas que se pactaran a partir de enero de 1969. Y hay que indicar también que este tope del 5,9 por 100 estaba calculado sobre «los niveles salariales y demás condiciones vigentes al iniciarse las negociaciones»; por tanto, incluía cualquier tipo de modificación (jornada, vacaciones, etc.) que tuviera repercusiones económicas» (20).

Naturalmente, con este Decreto-Ley de «descongelación» controlada de salarios se propuso como objetivo «el mantenimiento del poder adquisitivo de las rentas salariales» (exposición de motivos). Y como una medida paralela al Decreto a que me estoy refiriendo, apareció el 7 de noviembre de 1968, otro Decreto-Ley de congelación de precios.

Pero esta congelación de precios no era total, desde el momento que la Comisión Delegada de Asuntos Económicos podía autorizar—excepcionalmente—elevaciones de hasta el 2 por 100 sobre los precios practicados por las empresas el 18 de noviembre de 1967. Y el mismo Consejo de Ministros podía autorizar elevaciones superiores al 2 por 100 en casos muy especiales.

El siguiente paso en la mal llamada política de rentas se da con el Decreto-Ley de 9 de diciembre de 1969, en el que, por una parte,

(20) Cfr. J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: O. c., pág. 166 y ss.

se establece la libertad de negociación colectiva al suprimir el tope máximo de incremento salarial del 5,9 por 100, y, por otra parte, el Gobierno se reservó el derecho de dar el «visto bueno» a través de la CDAE en los siguientes casos:

— cuando el convenio colectivo contenga alguna cláusula de repercusión positiva en los precios;

— y cuando los incrementos salariales pactados excedan del 6,5 por 100, si el convenio es de un año de duración, o del 8 por 100 si es de dos o más años de duración.

Es evidente que sigue manteniéndose un control de salarios como medida para cortar la inflación. O, dicho de otro modo, se sigue creyendo por muchos que la inflación en España es inflación de salarios. La prueba de que el bloqueo de salarios en 1970 fue algo efectivo la tenemos en el hecho de que «sólo el 19 por 100 de los convenios suscritos y el 54 por 100 de los trabajadores afectados por convenio logran superar los límites fijados del 6,5 ó del 8 por 100, según su duración. Si tenemos en cuenta que el coste de la vida aumentó en un 6,8 por 100, la gravedad del problema aumenta...» (21).

Situando en este contexto de la política de salarios implantada por Decreto-Ley «la comparación de precios y salarios deflactados, se deduce que las alzas de éstos se situaron de nuevo por debajo de las registradas en el crecimiento de la productividad por hora trabajada en la industria» (22). Esta conclusión es válida para el periodo 1968-1969. Respecto a los dos años siguientes la situación varió muy poco, pues «los salarios reales, que al comenzar 1971 parecían estar obteniendo alguna ventaja comparativa, se encontraron a finales de año en una posición relativa respecto del resto de las rentas análoga a la que existía al final de 1968» (23).

La situación a lo largo de 1972 ha mejorado algo, pero muy poco en lo que respecta al factor trabajo. El Informe Económico 1972 del Banco de Bilbao cree que «el aumento real de los salarios debe haber superado (no está nada claro) el aumento de la productividad media del sistema y, por tanto, ha introducido una **ligera** mejora en la distribución funcional de la renta..., mejora que se debe fundamentalmente al cambio en la estructura ocupacional y sectorial de la economía española...»

En contraste con este juicio de valor, traemos aquí otro que nos parece más realista y que se apoya en el Informe de la Subcomisión de Salarios del Ministerio de Trabajo. Para los economistas I. Cruz y A. Serrano, durante el año 1972 los salarios pactados se

(21) *Ibidem*, pág. 172.

(22) F. Gómez Camacho: **La inflación, el gran fraude de la sociedad actual**, en *Revista de Fomento Social*, núm. 109, enero-marzo 1973, pág. 83.

(23) *Ibidem*, pág. 84.

incrementaron el 9,3 por 100 en términos monetarios, lo que significa un incremento de tan sólo el 0,99 por 100 en la capacidad de compra de los trabajadores afectados... El incremento anunciado por el Ministerio de Trabajo del salario por persona en torno al 15 por 100 se distribuye de la siguiente manera: incremento debido a la subida de salarios, 9,3 por 100, siendo el resto debido a la realización de horas extraordinarias y variaciones en puestos de trabajo (24). Exactamente, el 5,7 por 100, que para el Banco de Bilbao es el incremento de los salarios reales por persona, aunque reconoce también que esta mejora se debe fundamentalmente al cambio en la estructura ocupacional y sectorial de la economía española.

Al llegar aquí, siente uno la tentación de concluir que los múltiples intentos de lograr una estabilidad en los precios o controlar el alto nivel de inflación mediante el control fuerte de los salarios han sido un fracaso si, como es previsible, el coste de la vida superará también, por tercer año consecutivo, en 1973, el 8 por 100 de aumento.

Sin embargo, preferimos sacar otra conclusión, y es la de que nos parece equivocado seguir pensando exclusivamente o casi exclusivamente en la «inflación de salarios» y descuidando la «inflación de la demanda», que es una realidad en España en estos momentos. El mismo Informe de la OCDE llama la atención sobre este punto al aconsejar una mayor liberalización de las importaciones, como freno del alza de precios y como estímulo también para incrementar la competencia. Y cree que ya va siendo hora de que se estudie en serio el «alto grado relativo de proteccionismo español» (25).

Mucho nos tememos que se va a seguir utilizando como medida para reducir la inflación el férreo control de los salarios. Es sabido que durante los últimos años los trabajadores han luchado por lograr convenios colectivos de un solo año de duración. Pues bien; si el nuevo proyecto de Ley de Convenios Colectivos, que se encuentra en las Cortes, no se enmienda sustancialmente en su artículo 11 y en la disposición adicional segunda, veremos que la política de topes salariales que hemos analizado va a continuar. Y esta vez nada menos que por una Ley. La Ley de Convenios Colectivos.

El art. 11 del citado proyecto establece que la duración de un convenio «no podrá ser inferior a dos años». Y la disposición segunda concede a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos el que, en ciertos momentos «**pueda imponer**, a lo

(24) Cfr. J. Muñoz, S. Roldán...: O. c., pág. 241-242.

(25) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 110. Véase también Eugenio Recio: **Muchas reservas de divisas, pero demasiada emigración**, en Mundo Social, junio 1973.

acordado por las partes negociadoras, **las limitaciones** o aplazamientos que considere necesarios».

Es de esperar que los procuradores enmendantes centren su atención en estos dos puntos, que juzgo fundamentales, si queremos que se salve la libertad de contratación colectiva y, consecuentemente, que el peso del actual y futuro desarrollo económico se reparta más equitativamente que hasta el presente.

Si una economía de mercado lleva consigo que los empresarios puedan determinar con bastante o gran libertad los precios, lógicamente es exigible también que los salarios se fijen en las negociaciones colectivas entre las dos partes, que pactan libremente las condiciones de trabajo. Lo que no es admisible, por ser una contradicción del sistema, es gran libertad para fijar los precios, por una parte, y por otra, control rígido, anulación de la libertad de los pactos colectivos.

En el conflicto entre el objetivo del pleno empleo y una mayor estabilidad de los precios, la opción es hoy a favor del pleno empleo. Esto quiere decir que es o puede ser tolerable un cierto nivel de inflación, si se logra incrementar el empleo, la creación de puestos de trabajo. Pero un grado de inflación por encima del 8 por 100 anualmente nos parece totalmente injustificado.



Condicionantes sociológicos de la religiosidad de los jóvenes

Por Julián LOPEZ GARCIA (*)

La condición juvenil está a punto de tomar, en las áreas del desarrollo social y económico, el puesto ocupado antes por la condición obrera en la problemática del siglo XIX. Los jóvenes forman parte de una nueva clase social. La oposición entre jóvenes y adultos es un caso nuevo y concreto de un fenómeno más amplio: el de la lucha de clases

PARTE I.—¿QUIENES SON LOS JOVENES?

Perennidad y novedad del joven. Factores de identidad. El joven como agente social y catalizador de los nuevos valores de nuestra era.

Un gran filósofo, profundo conocedor del hombre y de la juventud, escribió de ella: «Nuestra juventud prefiere ahora el lujo y la molicie. Tiene modales chabacanos y desprecia la autoridad. Ha perdido el respeto por los mayores. Prefiere el parlotear y divertirse al honrado esfuerzo del trabajo. Los jóvenes de ahora contradicen a sus padres, comen sin urbanidad y tiranizan a sus profesores» (1). Le pregunté a un colega mío si podía reconocer a quién pertenecían estas palabras; me dijo que no, pero que muy bien podían haber sido pronunciadas por José M.^o Pemán, Pablo VI, Laín Entralgo, etc. Pues bien, estas palabras las pronunció Sócrates, en el siglo V antes de Cristo. En la juventud hay algo que siempre es antiguo y que no se diferencia en nada de lo joven de hace dos mil cuatrocientos años, aunque el mundo juvenil vaya expresando esa realidad perenne de un modo totalmente nuevo en cada época. He aquí una de las hipótesis de base de este trabajo: tratar de descubrir cómo se manifiestan hoy las realidades que son perennes en el joven.

(*) Del Departamento de Investigación Socio-religiosa (DIS) de Fomento Social.

(1) Cfr. Luis Proaño: **Juventud 72. Hombre del año**. Mensajero, Quito (Ecuador), enero 1973, pág. 8.

En esta primera parte de mi exposición voy a tratar de describir, como sociólogo, es decir, desde la perspectiva y el análisis de los hechos sociales, **quiénes son los jóvenes**. Ya que sí, por un lado, no hay cosa más fácil de detectar que un joven—que se nos impone inmediatamente por su físico externo y sus comportamientos—, por otro, como veremos en el análisis que sigue, este mundo es tan variado, tan rico y tan complejo que constituye uno de los grupos humanos, hoy por hoy, y más en España, más difíciles de conocer sería y científicamente.

Y en primer lugar, ¿dónde están las fronteras del mundo joven y del mundo adulto? Es muy arduo fijarlo; estos dos mundos viven una gran simbiosis e interacción, y, sin embargo, son dos mundos diversos y enormemente distantes axiológicamente. Por otra parte, somos siempre los adultos los que estudiamos a los jóvenes; ¿hasta qué punto al hacerlo no estamos proyectando nuestro mundo sobre ellos, y, por lo tanto, no estamos deformando su imagen? ¿Hasta qué punto los jóvenes tienen una originalidad y creatividad propia, y no son más bien portavoz y eco de una originalidad y creatividad que pertenecen, propiamente, a una minoría privilegiada del mundo adulto?

En el análisis que sigue vamos a tratar de situar las fronteras amplias y variadas del mundo joven a través de sus «factores sociológicos de identidad», y de la dialéctica minoría-masa que se da en la juventud; vamos a indicar también las características de su proceso de socialización y el «rôle» que están jugando en el nacimiento de una contra-cultura. Todo ello nos va a capacitar para la reflexión sobre cómo estos jóvenes se abren o se pueden abrir al mundo de la religión y de la fe (segunda parte del trabajo), condicionados desde lo más profundo de su ser socio-cultural, para un modo concreto de vivir la dimensión religiosa y la misma fe.

Los factores sociológicos de identidad de la juventud

La segunda hipótesis es que la juventud es un mundo muy complejo y difícil de abarcar y expresar. El sólo enunciar los factores de identidad de la juventud, como son la edad, el sexo, el estado, la localización geográfica (juventud urbana y rural), la profesión y cultura, la clase social, la nacionalidad, la religión, nos manifiesta las profundas diferencias que comprende la palabra joven.

El hecho de fijar la edad plantea los problemas de las categorías biológicas y sociales. Así, la categoría de la juventud, dice Ernst Fischer (2), es **biológica**, en tanto que la de generación joven,

(2) Ernest Fischer: **Problemas de la generación joven**. Editorial Ciencia Nueva, S. L., Puebla, 3, Madrid, 1968, pág. 16.

es **social**. Así, pues, el ser adulto no es tanto una circunstancia biológica como social. La juventud, como dice Francesco Alberoni (3), es un período intermedio que comienza con la **madurez fisiológica** y acaba con la adquisición de la **madurez social**; esta madurez social es la adquisición de los derechos y de los deberes sociales, sexuales, económicos y legales del adulto. Según esto, el **status** juvenil tendría una duración media de no menos de diez años y de no más de trece. En algunos casos, dentro de los obreros, por ejemplo, el joven propiamente no tiene juventud, ya que ingresa inmediatamente, al llegar a su madurez fisiológica, en la sociedad adulta. Sin embargo, la madurez social incluye el nivel creciente de educación formal; tal requisito de la formación escolar tiende hacia una duración media en el tiempo no inferior sino, en muchos casos, superior a la que lleva a los jóvenes al matrimonio.

Nosotros, de una manera convencional, como es obligado en este caso, hemos fijado la edad de la juventud española entre los quince y los veinticuatro años, como indica la tabla siguiente:

TABLA 1

Población española de quince a veinticuatro años, escolarizada (Estudios Primarios, Medios (Bachillerato) y otras enseñanzas medias y superiores) y no escolarizada

AÑOS	ESCOLARIZADA		NO ESCOLARIZADA		TOTAL	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
15-19	818.974	30	1.880.828	70	2.699.802	100
20-24	252.801	10	2.287.533	90	2.540.334	100
TOTAL (15-24)	1.071.775	20	4.168.361	80	5.240.136	100

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística. «Estadística de la enseñanza media en España». Curso 1970-71, Madrid, 1972, pág. 34.
Instituto Nacional de Estadística. «Censo de la Población de España». Características de la población. Madrid, 1972, pág. 14.

La población española comprendida entre los quince y veinticuatro años suma un número de 5.240.136 personas. De estas personas, es decir de estos jóvenes, están escolarizados 1.071.775, cifra que representa el 20 por 100, y 4.168.361, es decir, el 80 por 100, no están escolarizados. Hemos avanzado el criterio de población escolarizada y no escolarizada, al hablar de la edad de la juventud, precisamente porque aquí se sitúa y encaja perfectamente. Esta será una de las grandes hipótesis de este trabajo, el afirmar que la juventud española está dividida en dos grandes gru-

(3) Francesco Alberoni y varios: **La condición de la juventud en la sociedad industrial**, en «Cuestiones de Sociología», Herder, Barcelona, 1971, pág. 1.306.

pos: el que vive dentro de las aulas escolares, que se reduce a una minoría del 20 por 100, y aquel otro que vive fuera de las aulas escolares y que no asiste a ningún tipo de enseñanza, que es el 80 por 100 de los jóvenes, que constituyen la juventud trabajadora. Por tanto, en los jóvenes se dan dos grupos, uno minoritario (población pasiva), los que son alcanzados por la cultura escolar, y otro formado por la mayoría (población activa), el 80 por 100 entre los quince y los veinticuatro años, que únicamente viven la cultura extraescolar propia del pueblo, y que se encuentran integrados a la vida del trabajo.

Después de considerar el factor de identidad de la edad y sus correlativos en la juventud como categoría biológica y social, hay que tener presente el sexo. Hay dos tipos de juventud, la masculina y la femenina, que se distinguen radicalmente la una de la otra, aunque presenten grandes coincidencias en determinados aspectos.

El estado también diferencia a la juventud; la mayoría de la juventud es soltera; sin embargo, el hecho de la juventud casada, dato que comienza a ser frecuente entre los estudiantes—mucho más extranjeros que españoles—presenta una problemática especial hoy: legalmente, estos jóvenes matrimonios se conservan dentro de la generación joven, sin integrarse en el mundo adulto, como suele acontecer en la generalidad de los jóvenes que se casan, tales en otros países.

La localización geográfica divide a la juventud en urbana y rural. La proximidad es cada día más grande entre el joven del campo y el joven de la ciudad; sin embargo, hoy, en España, existen aún diferencias radicales.

La profesión y cultura, como acabamos de indicar, también diversifican a la juventud; por una parte está la juventud estudiante y, por la otra, la juventud trabajadora. Dentro de la juventud estudiante hay que diferenciar la juventud universitaria, que ordinariamente supera los dieciocho años, de la otra clase de juventud que estudia el Bachillerato o estudios equivalentes, inferior a los dieciocho años, y cuya importancia social acabamos de constatar palpablemente en la huelga reciente de los liceos en Francia.

Dentro de la juventud trabajadora hay que distinguir el grupo de la juventud trabajadora agraria, urbana-industrial y la juventud que trabaja en los servicios o la juventud que pertenece al mundo de los empleados. Estos tres tipos fundamentales de juventud trabajadora, aunque están unidos por el concepto común del trabajo—es decir, pertenecer a la población activa—, sin embargo, presentan entre ellos unas diferencias altamente significativas.

Es la clase social otro factor que tipifica también a la juventud; no es lo mismo pertenecer a las clases populares que a las clases medias, ya sean éstas bajas o altas, o a la reducida clase alta.

La nacionalidad, asimismo, es hoy un factor de importancia en la identidad de la juventud, ya que los jóvenes gozan, hoy más que nunca, de contactos con los jóvenes de otras naciones. Por otra parte, los medios de comunicación hacen que los valores y las realidades del mundo joven se implanten con una rapidez en todas las partes del mundo que es, a veces, insospechada por el mundo adulto. Solamente cuando se viaja de una nación a otra rápidamente, y se trata con los jóvenes, se puede observar el parecido extraordinario que une a los jóvenes de los diversos países, y esto no solamente en el mundo externo del vestir, sino en el mundo interno de sus valores. Con todo, hay que admitir, ciertamente, que se da una diferencia entre las juventud holandesa y la portuguesa, la española, la norteamericana. De ahí que el hablar de una manera no diversificada de la juventud es en sí una simplificación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los factores comunes que unen a los jóvenes de unas y otras naciones son elementos que pertenecen a una subcultura joven y que tienden a internacionalizarse y a homogeneizar a los que los viven. Sin que esto quiera decir, repito, que un joven americano sienta lo mismo que un joven español, y viceversa. Es decir, la subcultura joven no se puede considerar hoy como monolítica y de una consistencia absoluta, pero tampoco totalmente diversa y desconectada.

Dialéctica minoría-masa en la juventud

Los cinco millones de españoles de quince a veinticuatro años forman una gran masa, que denominamos juventud. Ahora bien, ¿esta masa es en la que realmente nosotros pensamos cuando hablamos de la juventud, o más bien pensamos en unas minorías que, por decirlo así, representan lo que es más típico de la generación joven?

En toda generación hay minorías típicas que se destacan de la mayoría (en su mayor parte, no típica) y la preceden, pues lo típico casi nunca coincide con lo medio. En una época de estancamiento y pasividad, lo que se encuentra por término medio puede formar lo que es típico; sin embargo, en un tiempo donde todo se mueve velozmente, lo que es nuevo, lo que es insólito, lo que se distingue de lo acostumbrado es lo que pasa a ser típico. «Aun cuando las masas, su destino económico y su acción política revolucionen a la sociedad y hagan que llegue a penetrar lo nuevo, hay siempre una minoría que la precede en la visión de lo nuevo, del impulso y del ejemplo: la mayoría formada por el ayer no es típica del hoy, como la activa minoría que anticipa el mañana. El presente sólo se pone en movimiento si el futuro se vuelve más poderoso que el pasado, y lo que se revela como típico de una época, de una generación, no es ya lo sucedido, sino lo que está llegando

a ser. En la lucha de generaciones, el futuro se alza contra el pasado» (4).

He aquí otra de las hipótesis de este trabajo: dentro de la juventud, de hecho, se da un tipo o minoría, que es lo más representativo de la juventud. Esta minoría es la que se destaca de la mayoría pasiva y es la que, ordinariamente, el mundo adulto tiene como punto de referencia cuando habla de la juventud. Por otra parte, la masa de los jóvenes, aun cuando no vivan en la práctica la realidad de lo que programa esa minoría, sin embargo, aceptan los modelos de esa minoría y quisieran vivir conforme a los mismos, aunque, de hecho, no los practiquen. Un ejemplo, del que he tenido experiencia, puede ilustrar lo que suponen los valores admitidos de un tipo de vida juvenil, aunque estos valores no se practiquen. Una madre de familia ve que su hija, de veintiún años, se marcha de casa con un joven de su edad y se «casan» por una ceremonia privada, ya que no creen ni en el matrimonio civil ni el religioso. Este hecho, sin embargo, no es lo que más asusta a la madre de familia, sino el constatar que sus otras hijas estaban perfectamente de acuerdo con lo que había hecho su hermana mayor. Es decir, que admitieran, en principio, los valores del matrimonio que había puesto en práctica la hija mayor.

Ahora bien; es preciso no confundir esta minoría de jóvenes de la que estamos hablando, en cuanto que es la más consciente y la más activa del grupo, con las minorías excéntricas que los medios de comunicación presentan con frecuencia, desfigurando, no pocas veces, la auténtica imagen de la juventud. Llevados por el sensacionalismo o universalizando a los grupos de una juventud que en sí es más o menos marginal (5). El mundo adulto, a través de los medios de comunicación, **utiliza** y **desfigura** a la juventud no conformista como un gran espectáculo para divertir a los sumisos de la sociedad.

El proceso de socialización de los jóvenes

Una manera diferente de abordar el dinamismo de la minoría y de la masa es a través del proceso de socialización de los jóvenes, es decir, de la actitud del joven ante la integración de valores suyos y de su grupo dentro de la sociedad adulta en la que vive. Respecto a la sociedad establecida, se dan tres procesos principales de socialización en los jóvenes:

- 1.º **El proceso de integración total**, sin apenas estridencias. Son aquellos jóvenes que siempre estuvieron de acuerdo y desearon los modelos que la sociedad les ofrecía.

(4) Ernst Fischer: O. c., pág. 20.

(5) Véase «Pro Mundi Vita», *La juventud de Occidente y el futuro de la Iglesia*, núm. 33, 1970, pág. 4.

- 2.º **Dualidad en la integración.** En ciertos niveles (familiares, escolares, políticos, etc.), el joven se integra y admite el sistema; sin embargo, en otros niveles (grupos de amigos, su propia conciencia, etc.), el mismo joven no se integra y está en disconformidad con el sistema. Esta dualidad es dolorosa y peligrosa para el joven. Desembocará en una integración total o en una desintegración conflictiva.
- 3.º **Desintegración de la sociedad establecida.** El joven no admite el sistema establecido y se sitúa frente al mismo. Serán perseguidos por la sociedad establecida y considerados como rebeldes o marginales. Resultarán molestos para la sociedad.

Crisis de identidad en el mundo adulto y su proyección en la juventud

El adulto actual piensa, con frecuencia, que la juventud de hoy es semejante a la juventud que él vivió. Ahora bien; si el adulto se proyecta en los jóvenes de hoy y piensa que el muchacho de ahora es, poco más o menos, como él fue en su juventud, parece ser que comete un grave y serio error. Autores alemanes dicen, quizá de una manera demasiado radical (yo personalmente, aunque sin identificarme con esta opinión, estoy muy cercano a ella) que el eslabón entre las generaciones se ha roto, quizá por primera vez en la Historia. Entre la generación joven de la nueva civilización y la generación adulta de esta civilización (que es, a la vez, nueva y antigua) existe un abismo infranqueable. Esta ruptura es debida a una crisis de identidad del mundo adulto; crisis que consciente o inconscientemente viven las generaciones adultas, y tiene una gran repercusión y, a la vez, provoca un agudo sentido crítico en la generación joven, en la que no cabe el desdoblamiento entre lo moderno y lo antiguo, como en el adulto, ya que en ella todo es nuevo. Lorimier, tomando el concepto de identidad del psico-sociólogo americano Erickson, nos explica, a la vez, la crisis de identidad del mundo adulto en cuanto tal y su repercusión en el mundo joven (6).

(6) «La identidad supone una continuidad. En primer lugar, una continuidad interna. El individuo reconoce ser sí mismo en continuidad consigo mismo. Si algo le preocupa internamente, profundamente, su continuidad se interrumpe. Se produce una crisis de identidad. Pero esta ruptura de la continuidad interior puede producirse también por trastornos externos, como, por ejemplo, los cambios rápidos de la sociedad moderna. En este caso puede darse también una crisis de identidad. Por tanto, la identidad es algo más que un hecho objetivo y externo. Es una realidad que define a la persona que vive en sociedad..., puede ser perturbada por causas internas y externas o por ambas a la vez» (Lorimier: *El adolescente, proyecto vital*. Marova, Madrid, 1970, pág. 44).

En el mundo adulto se conserva la identidad porque se da en él la continuidad; es decir, los cambios actuales no le han afectado tanto que borren de su mente y comportamiento el mundo vivido antes de dichos cambios. Sin embargo, el joven actual no ha vivido este mundo anterior; ha nacido en el seno de una sociedad en cambio o, mejor dicho, en una sociedad sin precedentes (los cambios originados en nuestros días no tienen precedentes en la historia del hombre ni en cuanto a su número ni en cuanto a su rapidez, volumen e importancia). Es decir, la juventud vive (de una manera intensamente diferente) la sociedad nueva que, para ellos los jóvenes, no tiene continuidad con la sociedad anterior. De aquí que para nosotros, los adultos, esa juventud aparece como rara y desarraigada de lo nuestro (lo que nosotros vivimos cuando eramos jóvenes). A su vez, los jóvenes no entienden los valores y los principios del mundo adulto, ya que ellos toman los valores y principios de la sociedad donde han nacido, la cual, por hipótesis—al menos para ellos, la juventud—, no tiene continuidad con la sociedad anterior.

Este fenómeno se podría formular de una manera distinta: es en los adultos donde se da más fuertemente la crisis de identidad, en cuanto que en ellos, sobre todo a los ojos de los jóvenes, se advierte con más fuerza la ruptura de la continuidad entre el mundo en que nacieron y la sociedad en que viven actualmente. El joven sufre las consecuencias de esa crisis de identidad del mundo adulto, sobre todo al proyectar los adultos sobre los jóvenes una crisis de identidad que, propiamente, no es de los jóvenes, sino de ellos mismos, ya que en la juventud no hay capacidad de ruptura entre el mundo nuevo en que viven y el mundo nuevo en que nacieron. Esta es una de las dimensiones para la cual una gran parte del mundo adulto de nuestros días está ciego.

El «rôle» de la juventud en el nacimiento de una contra-cultura

La juventud tiene una mirada transparente y penetra para descubrir y hacernos ver un mundo nuevo en este mundo nuestro, mezcla de nuevo y de viejo. A la vez, la generación joven tiene un agudo sentido crítico para detectar los valores que han caducado de hecho. Nadie como los jóvenes para denunciar doctrinas que carecen de fuerza para orientar al hombre actual, leyes que regulaban comportamientos que no se sustentan o pseudo-motivaciones que no influyen ya en las actitudes personales porque han perdido su vigencia.

La juventud es un campo transparente para estudiar la nueva «cultura» que nace. Los valores que ya no son o los valores nuevos que emergen y la nueva jerarquización de estos mismos valores

se dan y surgen casi de una manera espontánea en las generaciones jóvenes.

Por otra parte, la importancia que va cobrando la juventud en la vida social es una de las características que diferencia, diríamos cualitativamente, a la juventud actual de la juventud de hace unos años. Serios autores repiten que la condición juvenil está a punto de ser un factor crucial y altamente significativo para la comprensión de la sociedad de nuestro tiempo. Opinan que la condición juvenil está a punto de tomar, en las áreas del desarrollo social y económico, el puesto ocupado antes por la condición obrera en la problemática del siglo XIX (7). Los jóvenes forman una nueva clase social. En términos marxistas, la oposición entre jóvenes y adultos es un caso nuevo y concreto de un fenómeno más amplio: la lucha de clases.

La juventud española, población difícil para ser estudiada

Quizá la dificultad más seria con que tropezamos al estudiar a la juventud española es la de carecer de estudios científicos basados en un conocimiento sociológico del grupo joven y que se aparten de la pobreza de un conocimiento especulativo, falto, en la mayoría de los casos, del respaldo de unos datos reales. De todas maneras, se avanza en España en el estudio de la juventud y comenzamos a disponer de datos que nos van acercando a una imagen más exacta de nuestros jóvenes (8).

(7) Francesco Alberoni: O. c., pág. 1.300.

(8) Una vez estudiado en esta primera parte «¿Quiénes son los jóvenes?», la segunda, que será publicada en el próximo número de esta revista, tratará explícitamente de los condicionantes sociológicos de la religiosidad de los jóvenes.



La Prensa Obrera en España

Por Víctor Manuel ARBELOA

II

(1900 - 1923)

QUINTA ENTREGA

1905.—«GERMINAL»

Lugar de edición:

Tarrasa. En los núms. 3, 6 y 21: «La correspondencia, a Antonio Navarro, calle Viveret, 5». En el último, nada.

Publicación:

Se conservan los núms. 3, 18 de marzo de 1905; 9, 24 de junio; 21, 6 de enero de 1906, y 24, 19 de febrero del mismo año.

Páginas: Cuatro.

Formato: 38 × 27,8 cm. El último número, 44 × 32,1 cm.

Tendencia: Anarquista.

Redacción y colaboradores:

Pedro M. Pío, R. de Castilla, Jerónimo Farré, Eduardo Bonet.

Trabajos más importantes:

«En pro de las ocho horas», por Jerónimo Farré, y «Los conventos y la prostitución», por Eduardo Bonet (contra la competencia de los conventos de religiosas a las bordadoras, costureras, etc.), ambos en el núm. 24. La primera página está dedicada a las víctimas del 19 de febrero de 1902 en Tarrasa, los tres obreros Suana, Sanserni y Triás, y firma el «Grupo Germinal».

* * *

V. M. ARBELOA

En 1912, época segunda, reaparece el periódico con el mismo título.

Subtítulo: «Periódico libertario».

Frecuencia: «Se publica quincenalmente».

Lugar de edición: Tarrasa. Redacción y Administración: calle Cantaré, 4.

Publicación: Se conserva el núm. 2, 26 de octubre de 1912.

Páginas: Cuatro.

Precio:

«Suscripción voluntaria». España, paquete de 30 ejemplares, 1 peseta; extranjero, 1,50.

Formato: 32 × 23 cm.

Redacción y colaboradores:

Emilio Gante, D. Rodríguez Barbosa, Acracio Germinal, «Juan Piojos»; éste, evidente seudónimo, escribe el artículo «Los políticos y la legislación obrera» (contra Pablo Iglesias y el servicio militar obligatorio).

Observaciones: El periódico, en su primera etapa, está lleno de faltas de orto-

Observaciones:

El periódico, en su primera etapa, está lleno de faltas de ortografía.

Lugar donde se encuentra: IISG.

Citado:

R. Lamberet, MOS, p. 81: «Germinal, Tarrasa, mars 1905, sq. (Paraît 2 fois par semaine) (Anarchiste)».

1906.—«NUEVO ORIENTE»

Lugar de edición:

Mataró. Administración, Meléndez Valdés, 37. Correspondencia, a **Nuevo Oriente**, Lista de Correos, **Vilasar de Dalt**.

Publicación:

Se conservan los números 1, 30 de junio de 1906, y 5, 15 de septiembre del mismo año.

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 5 céntimos; al trimestre, 1 peseta.

Formato: 38,4 × 27,5 cm.

Objeto y tendencia:

«Serena la frente—escriben en el primer número—, fija la mirada, caminamos hacia la conquista de un hermoso ideal». A pesar de todos los obstáculos—continúan—, «queremos vivir, queremos gozar de la vida

integral, queremos la plena manifestación de nuestros derechos, sin privilegios de ninguna especie. Vamos a la caída de los ídolos, a derrumbar sus pedestales. Vamos al desvanecimiento de las preocupaciones, buscando la verdad por todas partes. Vamos a luchar con lo injusto, con todo aquello que significa la traba de la fraternidad humana (...) hasta llegar al estado social que se anuncia en las grandes manifestaciones del Arte y de la Ciencia. (...) Hallarlo, lo hallaremos. Decir cuándo no lo sabemos. Vamos a él, a él nos dirigimos, su alborear nos seduce. ¡Qué hermoso se nos presenta!» («A dónde vamos», por «La Redacción», núm. 1).

Redacción y colaboradores:

J. Grau y Guardia, José Alcorcón (Cárcel Modelo de Madrid), J. Lastortas, J. Martínez Ruiz (que firma el articulito «El buen pastor, apólogo de la autoridad como tiranía, en boca de un anciano venerable que habla a un joven socialista, núm. 1), S. Médico, Joseph Mas Gomeri (autor de «Solidaritat», crítica a la «Solidaridad Catalana», núm. 1), Joseph Prat (que escribe «Joyas y colillas», en catalán).

El periódico está escrito en catalán y castellano.

Reciben **La Aurora Roja**, de Tarragona; **La Luz del Obrero**, de Cieza L'Ere Nouvelle, de París, y **El Nivel**, de Valladolid (núm. 5).

Lugar donde se encuentra: IISG.

Citado:

R. Lamberet, MOS, p. 82: «Nuevo Oriente, Mataró, 1906-1907. (Bimensuel, anarquista.)».

1907.—«LA UNION OBRERA»

Subtítulo: «Órgano oficial de la Unión General de Trabajadores».

Lugar de edición:

Madrid. Dirección: Relatores, 24. Desde el núm. 30, Piamonte, 2.

Publicación:

Se conserva desde el mes de abril de 1907, núm. 21, a abril de 1914, núm. 52.

Páginas: Ocho en general.

Formato:

Irregular. Del número 30 al 34: 27,4 × 18,8 cm. Los dos últimos números: 32,8 × 23,5 cm.

Secciones: «Movimiento de la Unión. «Huelgas habidas». «Exterior».

Trabajos más importantes:

El núm. 30, octubre de 1908, está dedicado al Congreso IX de la UGT en Madrid, del 16 al 19 de mayo. El núm. 32, noviembre de 1909, a la VI Conferencia Internacional de Secretarías de Uniones Nacionales. En el núm. 34, marzo de 1911, la convocatoria al X Congreso de la Unión, y

datos sobre el «movimiento» de la misma. En el núm. 47, septiembre de 1913, hay una necrología de A. Bebel. Vicente Barrio, presidente de la Unión Ferroviaria, firma el trabajo «La huelga de Río Tinto», en el núm. 49, noviembre de 1913. En el núm. 52 está la convocatoria al XI Congreso de la Unión.

Lugar donde se encuentra:

En el IISG están los núms. 27, 29-34, 47, 49 y 52.

1909.—«SOLIDARIDAD OBRERA»

Subtítulo:

Organo de las sociedades obreras. Desde el núm. 10, 15 de abril de 1910:
Periódico sindicalista: Organo de las sociedades obreras.

Lugar de edición:

Barcelona. Redacción y Administración: Calle Nueva San Francisco, 7, 1.º
Desde el núm. 10: Calle de la Merced, 19, pral.
Imprenta José Ortega; San Pablo, 96; Barcelona.

Frecuencia: Irregular. En los últimos números, semanal.

Publicación:

Se conserva desde el núm. 52, 26 de marzo de 1909, año III, hasta el 10 de febrero de 1911.

Páginas: Cuatro.

Precio:

Número suelto, 5 cts. Suscripción, España, un trimestre, 1 pta. Extranjero, un semestre, 3 francos.

Objeto y tendencia: Sindicalista anarquista.

Secciones:

«Movimiento sindicalista», «De huelgas», «Desde fuera» (crónicas y correspondencias de España y el extranjero), «De las artes del libro», «Del arte fabril», «Tribuna ferroviaria», «Notas varias».

Redacción y colaboradores:

Aparecen firmas de Miguel V. Moreno, T. Herber, José Negre, P. Marín, R. Bernabéu (Barcelona), V. Sala, José Bulich (Manresa), Vicente Riera, Jerónimo Farré (Tarrasa), Manuel Girbau, Vicente García, Eduardo G. Gilimón, Fernando García, S. Piferrer (Toulouse), G. González Nieto, Francisco Beltrán, J. Cabeza, Manuel Pérez y Pérez (Sevilla), José Pradas, José Chueca, José Salvat (Barcelona), Biel Costa, Pablo Gil, Ricardo Díaz, Bruno Lladó (cárcel Modelo de Barcelona), A. de Pietri Tonelli, Cristian Cornelissen, A. Rosalla, J. Silvestre, José Beya, José Blanco, Miguel Plabosch, Rafael Soler (Alcoy), José Recaséns, Joaquín Hucha, Joaquín Sala, A. Cooper, José Arranz (Jerez de la Frontera), Diego Martínez, Magín Marcé, Jaime Rapés (San Andrés de Palomar), V. Santolaria (que firma las correspondencias desde Buenos Aires), Emilio Gante...

Trabajos más importantes:

«La eterna esclavitud: Horrores del capitalismo» (sobre la esclavitud en Africa y América, con citas de Anselmo Lorenzo y Ramiro de Maeztu, tomada esta última de **Nuevo Mundo**), por José Chueca, núm. 36, 14 de octubre de 1910. «Nuestro congreso» (sobre el próximo congreso de **Solidaridad**, con los temas presentados), por «El Consejo», núm. 37. «Las organizaciones obreras», por Cristian Cornelissen, núm. 42, 25 de noviembre. «A los socialistas con sentido común» (contra **El Socialista** y **La Justicia Social**, que critican—al contrario que **El Trabajo**— en el segundo congreso de «Solidaridad Obrera» la constitución de una **Confederación General del Trabajo**: «Partidarios de la acción directa, hemos creado un organismo nacional para luchar con arreglo a esta acción. Jamás nos pondremos enfrente de una sociedad obrera en lucha, pertenezca o no a la Unión General; siempre contará con nuestro apoyo, como últimamente hemos demostrado con ocasión de la huelga de obreros bilbaínos»), número 43, 2 de diciembre. «Después del congreso: comentando los debates» (su necesidad de recoger las sociedades no recogidas en la UGT), número 44, 9 de diciembre. En el mismo número y en el 45, 16 de diciembre: «La huelga de Sabadell» (crónica de la huelga pidiendo el **boycott** a los paños de Sabadell). «Sobre la Unión General» (contra la actuación de la misma, especialmente en Vizcaya), por Vicente García, núm. 46, 23 de diciembre, y 48, 6 de enero de 1911. «La ruina del capitalismo», por Emilio Gante, núm. 52.

Observaciones:

Solidaridad Obrera comenzó a publicarse el 19 de octubre de 1907, como órgano de la federación del mismo nombre creada el 3 de agosto de ese mismo año, y se convirtió en diario en mayo de 1915.

Varios grabados en el título y en el cuerpo del periódico.

En la pequeña sección «Libros y revistas» se recensiona habitualmente

Vida Socialista.

El balance del núm. 52, según el número siguiente arroja un total de 216,77 ptas. de ingresos y de 168,50 ptas. de gastos. La suma anterior monta a 26,22 ptas. Los ingresos se reparten así: venta a sociedades y kioscos de Barcelona: 72,25 ptas.; suscripciones: 3,50 ptas.; paquetes: 82,30 ptas.; donativos: 32,50 ptas. Los gastos se dividen así: Franqueo del núm. 52: 11,50 ptas.; debido al impresor por el núm. 49: 140 ptas.; a J. Román por 6.000 franjas y 200 circulares: 17 ptas.

Los donativos para presos por cuestiones sociales ascienden en el número 53 a 50,10 ptas.

Lugar donde se encuentra:

En el IHMB están los núms. 52 (1909) y los núms. 10, 30, 34-38, 41, 42-49, 52, 53.

1909.—«SOLIDARIDAD OBRERA»

Subtítulo:

Periódico sindicalista. Órgano de las sociedades de resistencia gijonesas.

Lugar de edición:

Gijón. Redacción y Administración: Calle de Casimiro Velasco, 25.

V. M. ARBELOA

Frecuencia:

«Aparece quincenalmente». Desde el núm. 8, 29 de enero de 1910: «Aparece semanalmente».

Publicación:

Se conserva desde el 13 de noviembre de 1909, núm. 1, hasta el 24 de diciembre de 1910, núm. 32.

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 5 cts. España, al trimestre, 0,50 ptas.; al año, 3 ptas.

Formato: 52 × 35,3 cm.

Secciones:

«Movimiento obrero internacional», «Noticias sueltas», «Tribuna libre», «Campaña humanitaria» (pro presos, etc.), «Por nuestras sociedades» (correspondencias, comunicaciones, etc.).

Redacción y colaboradores:

Desde el núm. 8: «La correspondencia de Redacción diríjase a nombre de Pedro S. Alvarez (Sierra Alvarez), y la de Administración, al de Bernardino Canal, calle de Casimiro Velasco..., Centro de Sociedades obreras.» Desde el núm. 17, 28 de mayo: Idem más, «y la de Administración, al de Eladio Mencía...». Desde el núm. 27, 15 de octubre: «La correspondencia de Redacción diríjase al Redactor Jefe, y la administrativa, al Administrador, etc.».

Aparecen las firmas de P. S. Alvarez, Anselmo Lorenzo, José Arias, Luis Muñiz, V. Fernández, Servilio Quijona, Marcelino Suárez (cárcel Modelo de Gijón), Ricardo Mella, Alvaro de Albornoz, Enrique Rendueles (cárcel Modelo).

Trabajos más importantes:

«El saludo de un veterano» («Vienen de refresco los compañeros de Gijón a reemplazar a los ya decadentes y gastados de Barcelona»), por Anselmo Lorenzo, que escribe desde «Destierro de Zaragoza», 3 de noviembre de 1909. «Hacia el porvenir: Con motivo del XXXIX aniversario de la Commune», por Ricardo Mella, núm. 12, 19 de marzo de 1910. «Sindicalismo y anarquismo», por el mismo, núm. 14, 16 de abril. «Jornadas largas y salarios cortos», por Alvaro de Albornoz, núm. 21, 23 de julio. En el mismo número, «Ante un aniversario» (Francisco Ferrer), por Emilio Rendueles. Los núm. 29, 12 de noviembre; 30, 26 de noviembre, y 31, 10 de diciembre, están dedicados al congreso nacional de **Solidaridad Obrera**. «Los métodos de lucha: El sabotage», núm. 32, 24 de octubre. Los dos suplementos del núm. 32 recogen el manifiesto «La clase obrera gijonesa a la opinión», con motivo de las recientes detenciones y procesamientos.

Lugar donde se encuentra:

En el IISG están los núms. 1-6, 8-27, 29-32, más dos suplementos, de dos páginas cada uno, al último número.

Citado:

R. Lamberet, MOS, pág. 118: «**Solidaridad Obrera**, Gijón, 32 numeros du 13 novembre 1909 au 24 déc. 1910. Rédacteurs, Quintanilla, Pedro Sierra; collaboration de A. Lorenzo, Mella, J. Prat. (Organe de la Fédération des Sociétés ouvrières de Gijón)».

1909.—«RENOVACION»

Subtítulo:

Órgano de educación y propaganda de la Federación de Juventudes Socialistas de España.

Lema: ¡Proletarios de todos los países, uníos!

Lugar de edición:

Bilbao. «La correspondencia a nombre del Director. Redacción y Administración, Torre, 14».

Frecuencia: «Aparece mensualmente».

Publicación: Se conserva sólo el núm. 6, enero de 1909.

Páginas: Ocho.

Precio: España, 5 cts.; extranjero, 10 cts.

Formato: 31,9 × 21,3 cm.

Secciones: «Movimiento juvenil» (nacional y extranjero), «Noticias», «Folletón».

Redacción y colaboradores:

Aparecen firmas de Enriqu^e de Francisco; Cayetano Redondo, que firma el artículo—Madrid y diciembre de 1908—«Para la educación de la mujer» (en pro de su emancipación); Mario Antonio (seudónimo de Antonio Fabra Rivas), que escribe «Para propagar el marxismo» (incitando a la lectura de Marx, indicando obras, resúmenes, etc.). Enriqueta Roland Holst, miembro del Comité Ejecutivo de la Federación Internacional de la Juventud Socialista, firma el trabajo «Marxismo y ética» (la ciencia es el factor decisivo, contra el ideal ético, de la evolución de la sociedad: «La sanción última de nuestro ideal social, de todos los esfuerzos del proletariado, de nuestros sentimientos, de nuestros actos y nuestras normas, deriva para nosotros del límpido manantial de la ciencia, del mismo modo que para las generaciones anteriores derivaba del turbio manantial de la fe»).

Observaciones:

La Juventud Socialista de Madrid, según podemos leer en este número, contaba con 125 socios.

Desde la celebración del II congreso nacional hasta el 31 de diciembre de 1908, los gastos de la Juventud habían sido de 248,20 ptas., y los ingresos, de 129,95 ptas., según nota firmada por el presidente del comité nacional, Juan Nadal; el tesorero, Pedro Villar, y el secretario, Salustiano García.

El periódico ataca duramente al periódico republicano **El País**, «porque su director, un hombre de triste historia (Antonio Catena) no ha cumplido con los obreros los compromisos que había contraído. ¡No compréis **El País!**».

El número—¡todavía sin abrir!—tiene el membrete de «Internationale Verbindung der Sozialistischen Jugendorganisation Secretariat», de donde parece haber llegado a la colección de Amsterdam.

Lugar donde se encuentra: IISG.

1910.—«REBELION»

Subtítulo: Semanario anarquista.

Lugar de edición:

Sevilla. «Toda la correspondencia al administrador, calle del Peral, 33».

Publicación: Se conserva sólo el núm. 1, 25 de febrero de 1910.

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 5 cts. En España, 1 pta. Extranjero, 1,50 ptas.

Formato: 43,8 × 32,1 cm.

Objeto y tendencia:

«Rebelión es un periódico puramente anarquista—se escribe en la presentación—, y como tal, viene dispuesto a acometer con bríos todas las infamias, vejaciones y atropellos que produce el presente estado social. No puede haber comunicación entre los que tenemos las manos callosas y los que las tienen enrojecidas por la sangre coagulada a fuerza de estrangular a sus víctimas. Tendremos el látigo a fin de cruzar el rostro a los modernos iscaríotes, que, cubriéndose con la máscara de la amistad y haciendo el falso papel de redentores, son en realidad monstruos horribles que, cruel pulpo de cien tentáculos, exprimen a la clase a que pertenecemos. No venimos con el fin de redimir a nadie, pues nosotros mismos necesitamos de esa redención y mal podemos dar cosa que no poseemos. Lo que sí encontraréis en nosotros es anarquía.»

Redacción y colaboradores:

Firmas de D. Espinosa, Dr. Binet Sanglet, Manuel Santaella, Manuel Pérez, Antonio Villegas, A. Palacios, Carlos Malato.

Trabajos más importantes:

«La revolución es inevitable», por Carlos Malato; «La Revolución de julio» (folletín), por Leopoldo Bonafulla.

Lugar donde se encuentra: IISG.

1912.—«EL LIBERTARIO»

Lugar de edición:

Gijón. Redacción y Administración: Calle del Diecisiete de Agosto, 19, 1.º
Desde el núm. 15, 16 de noviembre de 1912: Carretera de Villaviciosa, número 25, 2.º

Frecuencia: «Periódico semanal. Aparece los sábados».

Publicación:

Se conserva desde el 10 de agosto de 1912, núm. 1, hasta el 5 de abril de 1913, núm. 34.

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 5 cts. para España y Portugal; extranjero, 10 cts. En Gijón, un mes, 30 cts.; resto de España y Portugal, 1 pta. al trimestre; al año, 3 ptas.; extranjero, al trimestre, 3,50 ptas.

Formato: 53,5 × 38,5 cm.

Objeto y tendencia:

«Venimos a fomentar la propaganda libertaria, a contribuir a su ennoblecimiento y a su difusión. Somos uno más en la legión de los incontables combatientes. No son necesarias declaraciones previas de principios, consagración de fórmulas, delimitación de fronteras (...).

Por el momento basta a nuestra significación el título que ostentamos. No queremos fronteras ni fórmulas. Nos inspira una voluntad firme de hacer labor reflexiva. No hay más rebeldías que las que brotan naturalmente de un pensamiento moderno y emancipado. Y a esto vamos: a hacer conciencias, a labrar ideas, a sugerir ansias de conocimiento y de certidumbre en la medida de nuestra modesta capacidad (...).

Ante la situación actual de indiscutible decadencia en todos los dominios de las fuerzas organizadas para la lucha social o política, nuestra actitud estará bien definida. Descuidados de las contingencias momentáneas, nos dirigimos a la razón más que a la pasión, a la calidad más que a la cantidad (...).

Las solicitaciones de lo alto reducen a unos, compran a otros, adormecen a muchos. El espionaje está en todas partes; la desmoralización, en todos los lugares. Apretémonos contra las artimañas de un régimen social que agoniza» («Al empezar», núm. 1).

Secciones:

«Movimiento social», «Críticas ajenas», «Ecos de las cárceles», «Pequeñeces», «Bibliografía», «Tribuna libre».

Redacción y colaboradores:

Aparecen trabajos de Eleuterio Quintanilla—posible director—, Ricardo Mella, José Prat, Marcelino Suárez (cárcel de Oviedo), C. Malato, J. Menéndez, E. Barrobero y Herrán, Constancio Romero, Justino Acebal, M. Sainz, P. Sierra, Mauro Bajatierra, José Chueca, Pedro Vallina...

Trabajos más importantes:

«Para la burguesía española: Consejos de adversario» (sobre el verdadero renacer de España), núm. 14, 9 de noviembre de 1912. «Táctica libertaria», núm. 15, 16 de noviembre. «Hablando en voz alta» (contra literatos y periodistas, directores de la opinión pública: «piara de cerdos cubiertos de lacras, repletos de vicios», «hatajo de borrachos», «taifa indecente»; sus «padres putativos» serían Unamuno—al que se le recuerda su colaboración en **Ciencia Social** y su correspondencia con anarquistas—, Martínez Ruiz, Claudio Frollo, Lerroux, etc.), núm. 19, 14 de diciembre. «Las revoluciones» (que son algo más profundo que la revuelta o la violencia), por Ricardo Mella, núm. 20, 21 de diciembre. En el mismo número: «El atentado personal ante la Biblia y la Historia» (citan los casos de Jabel, Judit, Aot, etc., hombres gratos a Dios, algunos canonizados, todos glorificados. «Relatamos—comienzan diciendo—, Biblia e Historia en mano, y juzgue el lector respecto a los decires e inopias de conservadores y clericales con motivo del asesinato de D. José Canalejas»).

En el núm. 23, 18 de enero de 1913, y en carta enviada desde Londres, Pedro Vallina se queja de la campaña de prensa contra «el que fue nuestro compañero, el ANARQUISTA Manuel Pardiñas», incluyendo entre los detractores a los albaceas de Ferrer, W. Heaford, en Inglaterra, y G. Loran, en Bélgica, «que han vertido sus lágrimas sobre el sepulcro del apóstata Canalejas», reconocidos sin duda por la intervención de éste en la devolución de los bienes de Ferrer y por la decisión del Supremo de Guerra. En realidad, para Vallina, la concesión de Canalejas a la burguesía librepensadora, que la opinión europea exigía, «fue la última farsa de un político hábil. Al mismo tiempo que arrojaba un hueso que roer a los liberales burgueses, perseguía con saña el movimiento obrero, llevaba la corrupción al campo republicano y afianzaba un régimen que había de sacrificar en sus aras a los más nobles y puros». Aplauda la campaña a favor de Pardiñas del **The Anarchist**, de Glasgow; **Tierra**, de La Habana; **Cultura Obrera**, de Nueva York (dirigida ésta por Pedro Esteve), y de **London Budget**, y termina así: «Pardiñas fue un anarquista y como tal, sin duda, creyó él obrar. ¿Lo quieren más claro?». «Decadencia», por Ricardo Mella, núm. 24, 25 de enero. «Cómo entendemos el socialismo» y «Fundamentos de la idea anarquista», núm. 26, 8 de febrero. En los núms. 19 y 20, 14 y 21 de diciembre de 1912, hay un artículo del anarquista holandés, antiguo pastor protestante, D. Nieuwenhuis, «La libertad de conciencia y sus garantías por el Estado» (la única garantía sería la abolición del Estado).

Observaciones:

El periódico se caracteriza por su anticlericalismo: uno de sus corresponsales, que escribe desde Panamá, firma «Sin Dios». Breves y muy bien escritas, las editoriales. Numerosas las citas de autores extranjeros, generalmente anarquistas.

Según Manuel Buenacasa, **El Libertario** sustituye a **Acción Libertaria**, fundada por Ricardo Mella tras la muerte de la revista **Natura**, producida por la división de importantes núcleos anarquistas. Según el testimonio de un amigo y discípulo de Mella, Pedro Sierra, en el semanario **Acción Libertaria** (Gijón y Vigo), en **El Libertario** y en la segunda época de **Acción Libertaria** (Madrid, 1913-1914), «está, sin duda, lo mejor que Ricardo Mella produjo con su pluma; lo creía él también así, según cartas suyas que conservo» (Manuel Buenacasa: **El Movimiento Obrero Español**, Barcelona, 1928, págs. 57 y 273).

Lugar donde se encuentra: En el IISG están los números 1-2, 4-12, 14-26, 29-34.

Citado:

R. Lamberet, MOS, pág. 120: **El Libertario**. Gijón, 10 aout 1912-12 avril 1913 (35 números). (Memes rédacteurs que **Acción Libertaria**. Interdit. Il apparaît en 1913 à Madrid.)

1914.—«SOLIDARIDAD»

Subtítulo:

Publicación quincenal sindicalista. Órgano de la Federación Asturiana de Sociedades de Resistencia «Solidaridad Obrera».

Lugar de edición: Gijón. «Domicilio social: Cabrales, 88, bajo».

Publicación:

Se conservan los núms. 3, 16 de mayo de 1914, y 7, 18 del mismo año.

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 5 cts.

Formato: 49,7 × 34,4 cm.

Redacción y colaboradores:

Firmas de Alvaro de Albornoz, Anselmo Lorenzo, R. Serrano, M. Mordón, Aurelio Gallego (Infiesto), E. Barriobero Herrán.

Trabajos más importantes:

«La casa del pueblo» (de la iglesia a la casa del pueblo), por Alvaro de Albornoz, núm. 3. En el núm. 4, «La voz de un obrero: el homenaje a Galdós», por Anselmo Lorenzo; «La Justicia, la Ley y el Derecho», por Eduardo Barriobero. Las dos primeras páginas están ocupadas por la crónica del consejo nacional de obreros metalúrgicos celebrado en Alicante, firmada «por la Redacción, Marcelino Suárez».

Lugar donde se encuentra: IISG.

1919.—«SOLIDARIDAD OBRERA»

Subtítulo:

Órgano de la Confederación Regional del Trabajo del Norte. Desde el número 26, 17 de enero de 1920: y Portavoz de la Confederación Nacional del Trabajo. Dice también: Periódico sindicalista.

Lugar de edición:

Deusto-Bilbao. Redacción y Administración, Luzarra, 3, 4.º Desde el número 26: Red. y Adm., plaza de la Cantera, imprenta. Desde el núm. 29, 7 de febrero de 1920: Redacción y Administración, Luzarra, 3, 4.º, Deusto-Bilbao.

Frecuencia: «Aparece jueves y domingos». Desde el núm. 26, semanal.

Publicación:

Se conserva desde el 12 de octubre de 1919, núm. 1, hasta el 22 de septiembre de 1922, núm. 84.

Páginas: Cuatro.

Precio:

Número suelto, 5 cts. Suscripción en España, al trimestre, 1,25 ptas.; extranjero, al semestre, 4,50 ptas. Desde el núm. 26: Número suelto, 10 cts.; España, un año, 5 ptas.; extranjero, 7,50 ptas.

Formato:

43,9 × 32,4 cm. Desde el núm. 26: 62,7 × 43,4 cm. Desde el núm. 58, 27 de agosto de 1920: 44,4 × 37,1 cm.

Objeto y tendencia:

Publican el periódico, subvencionado única y exclusivamente por los Sindicatos, «a fin de que pueda servir los intereses de los trabajadores, pueda marcar la opinión de los mismos en todos los problemas que afectan a la producción, distribución y cambio, y podamos hacer sentir nuestra voz desde una tribuna libre, en vez de una tribuna parlamentaria, desde la cual se patentiza la beligerancia que se da a los poderes que los ciudadanos de la nación consideran inefectivos. (...) ¿Podemos los trabajadores continuar estando a merced de un político cualquiera? No y mil veces no. El trabajador de hoy, quien más, quien menos, tiene su criterio, su idea, su iniciativa, y va a desterrar a los directores» («A todos los trabajadores», por «La Confederación Regional del Trabajo», núm. 1).

Secciones: «De la región», «España y extranjero», «Sección varia».

Redacción y colaboradores:

Galo Díez, en la monografía escrita para el libro de Manuel Buenacasa, **El Movimiento Obrero Español, 1886-1926**, Barcelona, 1928, págs. 178-183, nos dice que **Solidaridad Obrera** sustituyó al periódico **La Lucha**, editada por las sociedades de peones y mineros de Bilbao, disconformes con las tácticas reformistas y políticas, de cuya Redacción entró a formar parte Juan Ortega, de origen burgalés, orador y escritor muy popular, y en la que colaboró asiduamente Galo Díez. En la misma imprenta de la plaza de la Cantera se editó **Solidaridad Obrera**, a cuyo frente se puso el compañero Antonio Pena, de Barcelona. Tras el congreso confederal de Madrid, los delegados vascos animaron a Buenacasa para que fuera a dirigir el periódico a Bilbao y sustituir a Pena, que había de marchar a Barcelona: «llegado a Bilbao aquel camarada, lanzó la idea de ampliar el tamaño del órgano federativo y de adquirir imprenta propia, todo lo cual se realizó en muy poco tiempo. En mayo de 1920, **Solidaridad Obrera** alcanzó un tiraje de diez mil ejemplares».

Galo Díez atribuye a las persecuciones gubernativas y a la enemiga socialista el que los sindicatos se vieran obligados a desaparecer, igual que su órgano de prensa, mientras el comité regional era trasladado a Santander con el encargo principal de defender a las víctimas de la represión, una represión sin precedentes. A los pocos días de publicar con su firma un número extraordinario y clandestino de 25.000 ejemplares de **Solidaridad Obrera**, denunciando los martirios de los presos de Vizcaya, el nuevo comité fue detenido en la capital montañesa.

Aparecen firmas de Manuel Buenacasa, Galo Díez, V. Orobón Fernández (Valladolid), Andrés Nin (castillo de Montjuich), Mauro Bajatierra (cárcel de Madrid), Evelio Boal (cárcel de Barcelona), Juan Ortega, A. Donnay (Vitoria), Julio Roiz, Juan del Arco, Francisco Muñoz, Antonio Gaztelu, Juan Fernández...

Trabajos más importantes:

«Valor y misión del periódico», por Galo Díez, núm. 1. En el mismo número, «Veneno y asfixia» (contra la prostitución), por «Benigno», y «Revolución política y revolución económica», por Juan Fernández. «La Cuaresma de los Cristos por fuerza», por Galo Díez, núm. 33, 6 de marzo de 1920. «El sindicalismo en Vizcaya», por Manuel Buenacasa, núm. 34, 13 de marzo. En el mismo número, «Ante el pleito de las Internacionales» (a favor de la Sindical Roja), por V. Orobón Fernández. «La carta

de Kropotkin: Sobre la revolución rusa. Refutaciones» (defendiendo la revolución rusa en contra de Kropotkin), por Manuel Buenacasa, núm. 58, 27 de agosto. En el núm. 59, 3 de septiembre, se publica la carta de la CNT a la UGT sobre la fusión pretendida de ambas centrales. «**Au revoir: A los sindicatos norteños**» (Manuel Buenacasa se despide de sus compañeros de la Regional del Norte; se lamenta de la desconexión de la Nacional con la federación norteña, la más dura de todas: 1.000 sindicalistas entre 3.000 sindicatos; él solo redactaba y administraba el periódico, haciendo el múltiple papel de «hombre de iniciativa, de tribuna, hombre de acción cultural»), núm. 61, 17 de septiembre. «Estamos donde estábamos» (después del pacto sindical y contra el mismo: «Los sindicalistas del Norte estamos donde estábamos y no nos prestaremos a contubernios políticos»), editorial del núm. 62, 24 de septiembre.

«Luchas sociales: el toreo» (el torero es un hombre que «cobra millo- nes por hacer burradas, por matar animales a estocadas y por embru- tecer inteligencias»), por A. Donnay, núm. 63, 1 de octubre. «La finali- dad del pacto» (insisten en la circunstancialidad del pacto, «desligado por completo de cálculos electorales», que sólo lo es de oposición práctica para volver a la normalidad política), por «El Comité», núm. 64, 8 de octubre. «Una vez más» (comentando la muerte de obreros católicos en Azcoitia, en contra de los sindicatos católicos y a favor de los huel- guistas), núm. 65, 15 de octubre. «Al sindicalismo español» (en contra del pacto sindical, para el que no se les consultó, y, sobre todo, contra ciertas interpretaciones y utilizaciones del mismo), por el Sindicato Unico de Tolosa y Eibar, núm. 66, 22 de octubre. «La acción sindicalista y el nacionalismo», núm. 68, 5 de noviembre. «Soviets o Sindicatos», por V. Orobón Fernández, núm. 72, 3 de diciembre. La primera página del nú- mero 74, 17 de diciembre, se dedica a combatir las elecciones legisla- tivas del domingo. «Al Comité de la Unión General» (entre otros epítetos se les propina a los socialistas los de «farsantes, entes encanallados»), por «El Comité», núm. 76, 31 de diciembre. En el núm. 77 se publica el manifiesto del Comité Nacional de la CNT rompiendo el pacto.

Observaciones:

En el núm. 68, la Redacción advierte que no se servirá ningún pedido sin hacer el pago por adelantado.

Lugar donde se encuentra:

En el IMHB están los núms. 1, 26, 29-31, 33, 34, 36, 58, 59, 61-70, 72-77.

En la BUC, los núms. 41, 76, 77, 79, 80, 83 y 84.

1921.—«NUEVA SENDA»

Subtítulo: «Periódico semanal comunista libertario».

Lugar de edición: Madrid. «Correspondencia, a Pizarro, 16, bajo».

Publicación: Se conservan los núms. 17, 21, 32 y 50, de los días 19 de octubre, 10 de noviembre de 1921, 26 de enero y 1 de junio de 1922, respectiva- mente.

Páginas: Cuatro. El número 17, dos.

Precio: Número suelto, 15 céntimos; un año, 8 pesetas; extranjero, 10 pesetas.

V. M. ARBELOA

Formato: 55,8 × 38 cm.

Redacción y colaboradores:

José Chueca, José Toneiro, S. Arregui (Hernani), Manuel Buenacasa (Madrid), Gastón Leval, Francisco Pellicer (cárcel de Barcelona), David Díaz (Pueblonuevo del Terrible), E. Santiago (cárcel de Barcelona), Bruno Lladó, Ramón Acín, Daniel Anguiano, Angel Sablancat, Antonio González Nieto (Oviedo), León Xifort, Ramón Serres, Luis Lozano, Mauricio Bacarisse...

Trabajos más importantes:

«La ideología del C. N. del T.» (contra los delegados cenetistas que se adhirieron a la Internacional Sindical Roja en Moscú), núm. 17. «Anarquía arriba, anarquía abajo» (sobre la situación de estadistas, políticos y obreros en 1921. «El mundo proletario parece un campo de Agramante», núm. 21. «Sindicalismo neo-marxista y sindicalismo anárquico» (III), por E. Santiago, núm. 32. En el mismo número, «La verdad sobre el Congreso de la Sindical Roja de Moscú», por Bruno Lladó, desde Berlín. En el núm. 50 hay una carta de Daniel Anguiano, recordando su visita a Kropotkin en Rusia y anunciando su baja en el partido comunista y socialista. En el mismo número, el artículo de Mauricio Bacarisse «El Madrid de las rondas».

Observaciones:

En el número 50 se hace propaganda del folleto de Felipe Alaiz **El trabajo será un derecho**.

Lugar donde se encuentra:

IISG.. Los núms. 39, 41, 45-48, 50, 51, 54, que estaban en el IMHB, parecen haberse extraviado.

1922.—«SOLIDARIDAD OBRERA»

Subtítulo: «Órgano de la Confederación Nacional del Trabajo».

Lugar de edición:

Valencia. Redacción y Administración, calle de Buenos Aires, 2.

Publicación: Se conserva sólo el núm. 227, 2 de junio de 1922 (año IV).

Páginas: Cuatro.

Precio: Número suelto, 10 cts. Mensual, 3,00 ptas. «Pago anticipado».

Formato: 64 × 44 cm.

Redacción y colaboradores:

Firmas de Irenófilo Diarot, García de Menéndez, Francisco Ferrer.

Secciones:

«Temas sindicales». «Cuestiones palpitantes». «Páginas de lucha cotidiana». «Nota diaria». «Apuntes». «Noticias, información de todas partes».

Trabajos más importantes:

«Propaganda y acción antimilitarista», por Irenófilo Diarot. «Socialismo y socialización» (especie de editorial). «El problema religioso» («Y no lo olvidéis, trabajadores: la religión es un gran obstáculo para la felicidad, es un estorbo para el día de las reivindicaciones, y puesto que es un estorbo, hay que suprimirla»), por Francisco Ferrer.

Lugar donde se encuentra: IISG.

Citado: R. Lamberet, MOS, p. 123: «Solidaridad Obrera réapparaît à Valencia».

1922.—«REALIDAD»

Subtítulo:

«Hoja de propaganda y difusión anarquista para repartir gratis entre el pueblo».

Lemas:

«Por la Cultura, a la Revolución; por la Revolución, a la Libertad; por la Libertad, a la Anarquía».

Lugar de edición: Valencia.

Publicación:

Se conservan los números 1-4, de los días 11, 16 y 30 de julio y 19 de agosto de 1922, respectivamente.

Páginas: Cuatro.

Formato: 31,7 × 21,6 cm.

Objeto y tendencia:

«Ni dios ni amo», hemos escrito, como Blanqui, en nuestra bandera» (...). «No tenemos programa, sí un ideal de superación, de liberación y de justicia, y a propagarlo, a defenderlo y a practicarlo venimos. ¿Individualistas? Si el individualismo significa superación íntegra del individualismo, lo somos, ¿por qué no? (...). ¿Comunistas? Lo somos, pero nuestro comunismo no es el del convento ni el comunismo del cuartel (...). ¿Sindicalistas? No involucremos las cuestiones: el anarquismo es una cosa y el sindicalismo es otra. Hombres, cualquiera que sea su clase, que luchan por la libertad y la vida integral de todos, quiere unir el anarquismo. Los obreros, si ese fin persiguen, nos tendrán a su lado, pero nos tendrán enfrente si pretenden sustituir la tiranía burguesa por otra tiranía. Luchamos por la desesperación de las clases. No queremos el dominio de la burguesía sobre el proletariado, ni el del proletariado sobre la burguesía. Queremos la plena libertad, el trabajo, la cultura, el bienestar y la justicia para todos los hombres, sin distinción de casta ni de clase. Esto queremos los anarquistas» («Para todos», núm. 1).

Secciones: «Movimiento anarquista».

Trabajos más importantes:

Hay múltiples citas de autores clásicos, desde Cicerón hasta Anselmo Lorenzo, pasando por Lammenais («Palabras de un creyente»), núm. 2.

V. M. ARBELOA

«En las mazmorras del privilegio» (sobre los presos en España, Francia, Rusia, etc.), núm. 3. «Textos sagrados» (de los santos padres S. Basilio, S. Jerónimo, S. Juan Crisóstomo y S. Ambrosio sobre la propiedad), número 4.

Observaciones:

En cabecera se escribe: «Anarquía: Del griego A, «sin», y Arquía, «gobierno»: no gobierno, es decir, no autoridad. No es la confusión ni el caos. Es el orden más perfecto en la libertad integral».

Lugar donde se encuentra: En el IISG.

1923.—«¡TIERRA!»

Subtítulo: «Semanario anarquista. Organó de los grupos de Galicia».

Lugar de edición:

La Coruña. Redacción y Administración e imprenta, Socorro, 3.

Publicación: Se conserva el número 65 (año II), 19 de mayo de 1923.

Páginas: Cuatro.

Precio: Coruña, 0,50 ptas. al mes; provincias, 2,00 ptas. trimestre; extranjero, 10,00 ptas. al año. Número suelto, 10 cts.

Formato: 58 × 39,6 cms.

Secciones: «Apuntes internacionales».

Redacción y colaboradores:

Hay firmas de Eduardo Collado y Manuel Rey. En cabecera se lee: «No se devuelven los originales ni sostenemos correspondencia acerca de los mismos. De los artículos que se publiquen serán los responsables sus autores».

Trabajos más importantes:

Crónica del «gran mitin contra el terrorismo», en el teatro Linares Rivas, el día 2 de mayo, que ocupa las dos primeras páginas.

Observaciones:

Se da el balance económico del núm. 64, que acaba con un déficit de 246,35 ptas. Los donativos llegan a 3,00 ptas.; lo recogido por los paqueteros, 105,20 ptas.; la venta suelta da 10,05 ptas.; la suscripción local, 47,60 ptas.

Lugar donde se encuentra: IISG.

«LA UNION OBRERA»

Subtítulo:

Organó oficial de la Unión General de Trabajadores. Fundada en agosto de 1888.

Lugar de edición:

Madrid. Relatores, 24. Desde el núm. 32, noviembre de 1909: Pizarro, 16. Desde el núm. 30, octubre de 1908: Piamonte, 2. Imprenta de I. Calleja, Mendizábal, 6.

Frecuencia: Muy irregular.

Publicación:

Se conserva desde el núm. 27, abril de 1907, al núm. 52 (abril de 1914).

Páginas: Los núms. 27, 47 y 49, cuatro páginas; 29 y 52, ocho; el resto, 16.

Precio: No dice. Se repartía gratis a los socios.

Formato:

Muy vario. Desde 26,4 × 18,6 cm. (núms. 30-34) a 39,9 × 28'4 cm. (números 27 y 29).

Secciones:

«Cotizaciones recaudadas», «Direcciones de las Secciones», «Movimiento de la Unión» (estadística de miembros y ramas, y trabajadores parados). En los tres últimos números desaparecen éstas y aparecen: «Huelgas: Triunfos societarios», «Movimiento», «Fuera de España» y «Noticias».

Trabajos más importantes:

Convocatoria del XI Congreso de la U.G.T. y Memoria desde el anterior, núm. 29, marzo de 1908; «Los círculos católicos» (dura crítica), número 31, abril de 1909; VI Conferencia Internacional de Secretarios de Uniones Nacionales, núm. 32, noviembre de 1909; Convocatoria del XII Congreso y Memoria desde el anterior, núm. 52, abril de 1914. Una breve necrológica de A. Bebel, en núm. 47, septiembre de 1913, y de Harry Quelch, en núm. 49, noviembre de 1949. En el núm. 49 hay un trabajo titulado «La huelga de Riotinto», firmado por Vicente Barrio, secretario de la Unión, alabando dicha huelga, en la que tomaron parte 17.000 mineros, y organizada por la Unión Ferroviaria, de la que se separaron entonces numerosos trabajadores: «No importa que los compañeros de Riotinto se hayan salido de nuestra Federación; están en otra, que es lo mismo; pelean por la misma causa que nosotros peleamos, y para ellos tenemos en estos momentos de lucha todas nuestras simpatías, todos nuestros afectos.»

Observaciones:

Entre las proposiciones ante el XI Congreso (núm. 52), varias tratan sobre el periódico; por ejemplo, los trabajadores en piedra de Oviedo piden que se publiquen artículos doctrinales y de propaganda; los albañiles de Bilbao, que se inserten trabajos de carácter social y que se publique trimestralmente con 16 páginas destinadas exclusivamente a la publicación de estadísticas, según el apartado 10 del artículo 58.

Lugar donde se encuentra:

En el IISG de Amsterdam están los números 27, 29-34, 47, 49 y 52.



BIBLIOGRAFIA

1. Filosofía

LIUNGMAN, CARL G.: **El mito de la inteligencia**. Edic. Martínez Roca, Barcelona, 1972. 224 págs.

«He escrito este libro con el propósito de dar a un público interesado un resumen, relativamente fácil de leer, sobre un tema difícil de abarcar» (página 218). Carl G. Liungman es fiel a su propósito, ya que nos ofrece un interesante análisis de lo que se ha dado por llamar «inteligencia humana», desde los enfoques más idóneos y sugerentes.

La influencia de lo físico, lo psíquico y lo social (el subtítulo reza: «Un libro sobre la inteligencia, la herencia y el medio ambiente») sobre el desarrollo intelectual del hombre; la esencia y utilidad concreta de un test de inteligencia; los diferentes cocientes de inteligencia, según razas, clases sociales..., y su significación; la correlación de la inteligencia con el lugar que ocupa un niño entre sus hermanos, con la genialidad, con la creatividad, etc., etc...; en suma, un sinnúmero de cuestiones y de visiones, que poco a poco nos van circunscribiendo y envolviendo un concepto tan complejo como es el de la «inteligencia». Una pena que al intentar tantas aproximaciones, todas son como apuntes o breves ensayos y no quedan nunca fijadas como posibles líneas de tratado sobre los temas abordados.

Son muy interesantes las precisiones sobre la «inteligencia» que, a manera de conclusiones, nos ofrece Liungman, como capacidad de pensar de un individuo en términos de conceptos y valoraciones fundamentales para la cultura occidental, pero no como capacidad de pensar en general. Las consecuencias que de ahí, certeramente, deduce, siguen en la misma línea de validez y de interés.

Fco. Javier G. Forcada

HATT, HAROLD E.: **Cibernética e imagen del hombre**. Edic. Martínez Roca, S. A., Barcelona, 1972, 285 págs.

Dice Hatt que la cibernética tiene por objeto el estudio comparativo de la comunicación y control en el cerebro y sistema nervioso de los organismos vivos y en los sistemas electromecánicos. El autor en su libro trata de estudiar la naturaleza de la libertad y responsabilidad humana a la luz de la cibernética. Plantea la problemática de los condicionamientos humanos a la luz de los nuevos descubrimientos que la ciencia descubre y a los cuales se ve sometido el

BIBLIOGRAFIA

hombre. Aborda este estudio a la luz de la ciencia, la filosofía existencial y dentro del sentido cristiano de la teología del encuentro. El mérito principal del autor está en la profundidad y armonía con que sintetiza las dimensiones humanas de la ciencia moderna y la filosofía (con una visión histórica del hombre) con la fe. Las amenazas que hoy día tratan de esclavizar al hombre son revisadas y analizadas, pero el autor muestra siempre las posibilidades del mismo hombre para hacer frente, superar y encauzar la revolución cibernética.

J. Lógar

DAL PRA, MARIO: **La dialéctica en Marx**. Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1971. 387 págs.

El autor pretende contribuir a la solución del debatido problema del uso del término «dialéctica» en Marx. Los estudiosos del tema no llegan a ponerse de acuerdo. Desde Lefebvre, que opina que en los escritos de juventud Marx no es dialéctico, y que la dialéctica vendría a agregarse al materialismo histórico cuando su contenido estaba ya plenamente desarrollado; hasta Bobbio, que demuestra cómo el modo dialéctico estaba ya muy presente en los primeros escritos, se han entintado muchas páginas, contradictorias y polémicas, sobre el tema.

Dal Pra, con verdadero rigor científico, demuestra en el libro cómo el concepto «dialéctica» va evolucionando esencialmente a medida que Marx destruye el contenido del sistema hegeliano, y en su madurez utiliza el término en el ambiente propio materialista e histórico. Para ello, el autor va estudiando el desarrollo del concepto en la tesis doctoral, en la **Crítica de la Filosofía del Estado de Hegel**, en los **Manuscritos de 1844**, en **La Sagrada Familia**, en **La ideología alemana**, en **La miseria de la Filosofía** y, sobre todo, en la Introducción de 1857 a la **Contribución a la crítica de la economía política**.

El libro es denso y especializado, recomendable al lector ya iniciado en la problemática marxiana.

M. Maquieira

301. Sociología

ROCHER, GUY: **Introducción a la Sociología general**. Editorial Herder, Barcelona, 1973. 710 págs.

Al ponerse en contacto con el índice de esta obra se siente uno obligado a reconocer cómo los principales problemas que hoy tiene planteados la Sociología, sin omitir ninguno que sea verdaderamente importante, están allí constataados. Sin embargo, sobre este mérito de sistematización clara de la problemática sociológica real y actual, hay que añadir la profundidad, la densidad clara y la brevedad rica (que no omite nada de lo principal) con que cada dimensión social es tratada. Creemos que, como manual, es uno de los mejores que actualmente tenemos traducidos en lengua española. Las tradiciones y aportaciones sociológicas más ricas de las corrientes americanas y europeas se sintetizan admirablemente en esta obra de Guy Rocher.

Julián López García

OSBORNE, WILLIAMS, y varios: **The rape of powerless** (A Symposium at the Atlanta University Center). Gordon and Breach, science publishers, N. Y., London, Paris, 1971. 207 págs.

Este libro es el resultado de un simposio en la Universidad de Atlanta, en el que intervienen diversos especialistas: este grupo de especialistas en diálogo con los alumnos (algunos de los diálogos también se transcriben en el libro) viene a sustituir la asignatura que antes explicaba un solo profesor (a veces sin interés) sobre «Conflictos sociales».

Este conjunto de ponencias de seminario se basa en un proceso de diálogo y dialéctica. Es uno de los frutos de este libro: mostrarnos una manera de enseñanza activa universitaria, escogiendo a los profesores (no fueron teóricos del tema, sino hombres implicados vitalmente en lo que exponían) y dentro de un clima de intercomunicación con los alumnos.

La introducción de W. Osborne nos muestra esa gran cualidad del pueblo americano: la capacidad de una sana autocrítica, capaz de ver, sin lanzarse hacia arriba o derrumbarse hacia abajo, los valores y contravalores de las propias realidades. Su fuerte autocrítica les permite conocerse y, por esto mismo, avanzar con paso claro y rápido. Esta es la tónica que se mantiene en los diversos temas y nos hace fuertemente atractivo el contenido. Los temas tratados por los diversos especialistas son: «La violencia corporativa contra el consumidor», R. Nader; «Política feudal y servidumbre negra», J. Bond; «El sistema urbano de tumultos», J. Allen; «Estudiantes radicales y la revolución del Tercer Mundo», M. Rudd; «El negro como un hombre colonizado», S. Chisholm; «Solamente en una nueva América», H. Golden; «Revolución y el explotador liberal», W. Osborne.

J. Lógar

32. Política. Generalidades

AUSTIN, ANTHONY: **La guerra del Presidente**. Dopesa, Barcelona, 1972. 297 páginas.

La obra gira toda alrededor de la guerra del Vietnam, y la participación norteamericana se describe como una crisis del sistema. El autor fue corresponsal de Prensa, de 1945 a 1948, para la guerra civil china. También, en Moscú. Es subdirector de una sección del *Time*. El subtítulo del libro dice: «La historia de la revolución del golfo de Tonkín y de cómo los Estados Unidos fueron atrapados en Vietnam». Cree el mismo autor que la historia definitiva de las circunstancias que condujeron a los Estados Unidos a entrar en guerra con Vietnam del Norte, a causa de los incidentes del golfo de Tonkín de agosto de 1964, no podrá escribirse hasta que se hagan públicos todos los documentos secretos relacionados con el caso, o hasta que los que tomaron las decisiones en aquel momento, tanto en Washington como en Hanoi, revelen todo lo que saben. Este libro, producto de tres años de investigación, es un intento de resumir lo que se ha podido obtener entretanto de los materiales disponibles y de entrevistas con personas enteradas, incluidos funcionarios gubernamentales pasados y presentes, con base confidencial, lo cual el autor lo considera como una deficiencia, en un tema que suscita tantas polémicas y emociones. Podríamos decir que el libro se desarrolla como un drama en tres actos. En el primero, una avalancha de votos patrióticos en el Congreso; el segundo

BIBLIOGRAFIA

describe la colisión entre el Senado y la Casa Blanca; el tercero narra lo que ocurrió en Tonkín y en el interior de las reuniones presidenciales.

M. B.

BRANDT, WILLY: **La política de la paz**. Dopesa, Barcelona, 1972. 305 págs.

En este libro se copian los discursos y escritos de Willy Brandt, con algunas conferencias. En cada pieza consta un exordio y una presentación. Obtuvo el Premio Nobel, que reconoce estos trabajos y esfuerzos. La impresión que causa la lectura del libro es de una firme continuidad, en la que aparecen cambios y aun errores, como es propio de toda actuación política. Los errores son escasos, y el mismo Brandt los confiesa. Es un orador sincero y sin sombra de demagogia, y dice lo que piensa a amigos y a adversarios, a los viejos y a los jóvenes. Aparece también entregado a la unidad alemana. Es un político alemán, aun en tiempo de su emigración a Noruega. Es un patriota actual y positivo. Reconoce la fuerza moral como alimento de toda acción política. Sus principios morales no están en contradicción con su conocimiento de la realidad. Llama la atención la dignidad que este político, marxista en su juventud, siempre socialdemócrata, confiere al Estado. El realismo caracteriza también su política exterior. Participa ya de la ideología socialdemócrata, apartada totalmente de la ideología marxista: reconocimiento de la libre concurrencia, de la libre iniciativa de empresa, reconocimiento de la propiedad privada de medios de producción; el partido no es de clase, sino del pueblo; el socialismo significa más libertad: libertad de consumo y libertad de elección de trabajo. Willy Brandt, hombre abierto, consciente del cambio de la imagen de su socialismo por el aumento insospechado de la renta por habitante, ha hablado siempre en función de un momento y de un contexto determinado y lógico, que se traduce en su posición actual ante los problemas de su entorno.

M. B.

33. Economía. Generalidades

ROBINSON, JOAN: **Economía de la competencia imperfecta**. Ediciones Martínez Roca, S. A. Barcelona, 1973. 413 págs.

La primera edición de este libro (reseñamos ahora la segunda) se publicó en 1932. La eminente economista inglesa Joan Robinson lo escribió entonces con una actitud un tanto heterodoxa e inconformista. Los dos últimos clásicos, Marshall y Pigou, dominaban plenamente la literatura y la enseñanza académica de la Teoría Económica. Hoy, consolidada su autoridad mundial, la autora de este libro se atreve a esperar que, «después de cuarenta años, una nueva generación de estudiantes encuentre (en él) lo que yo quise decir».

Cuatro elementos creo hacen esta obra particularmente útil a los estudiosos de la economía: primero, el que supone un avance y profundización en los análisis teóricos de la economía clásica; segundo, el que se centra en el análisis de la competencia imperfecta y de los monopolios, en lugar de hacerlo, como los clásicos, en la competencia perfecta; se sitúa, por lo tanto, más cerca de la verdad y de las preocupaciones de la economía y de los mercados reales; tercero, el que da especial relieve a los aspectos humanos y conflictivos,

como el de la ética de la discriminación de precios o el de la explotación monopolística del trabajo; cuarto, el que sitúa, con enorme modestia, podríamos decir, y realismo el papel de este tipo de investigación teórica en la Economía: «Dotar de una serie de instrumentos al economista teórico. La región en que estos instrumentos pueden funcionar con eficacia es muy limitada... Los cuchillos son de hueso y los martillos de madera, útiles sólo para cortar papel y clavar alfileres en un cartón. Pero el economista teórico que esté dispuesto a avanzar, paso a paso, hacia la lejana meta de una teoría capaz de resolver los problemas planteados en la vida real, quizás en esta caja de herramientas encuentre algunas que le sean de utilidad».

J. Gorosquieta.

ANTONY D. SMITH (compilador): **El mercado de trabajo y la inflación**. Siglo XXI Editores, S. A. Madrid, 1972. 378 págs.

Recoge este libro las actas del simposio del «International Institute for Labour Studies» tenido en Ginebra del 24 al 26 de octubre de 1966, bajo la presidencia del economista y planificador francés Pierre Massé. Presenta las ponencias, las conclusiones y una síntesis de la discusión de los principales temas tratados. El interés está asegurado por el nivel de conocimientos de los participantes, por la diversidad de países de los que proceden y por la diferencia de mentalidades que representan: desde el sindicalista americano Weinberg, los profesores Pen, Saunders o Sellier hasta el director de la Confederación Patronal Sueca, Eskilsson.

Me parece particularmente equilibrada y cierta la postura del profesor Pen, que sostiene que los salarios deben subir en proporción directa al incremento de dos variables: la productividad de la mano de obra y la subida general de precios o, al menos, del coste de la vida. Creo muy acertada su observación de que, «aunque muchos patronos lo nieguen tenazmente, una elevación de salarios conduce a un alza de las utilidades; esto se desprende tanto de las investigaciones econométricas como de la observación causal de los procesos inflacionarios (pág. 94 s.). Tal política es compatible tanto con el pleno empleo como con el gobierno equilibrado de una moderada inflación.

P. Massé se esfuerza, en el acto de clausura, en enunciar unas conclusiones o ideas comunes a los participantes; son demasiado genéricas, como no podía ser menos, al haberse expresado opiniones bastante contrapuestas. En todo caso, este libro nos hace, de algún modo, participar en unas reuniones de alto nivel cultural y de gran interés por la materia tratada.

J. Gorosquieta.

3346. Economía. Generalidades. España

GAMIR, LUIS, Y VARIOS: **Política económica de España**. Guadiana de Publicaciones. Madrid, 1972. 355 págs.

Libro planeado y coordinado por Luis Gamir, quien también escribe la introducción y seis de sus quince capítulos. Se aborda la problemática de las principales ramas de la política económica española (financiera, fiscal, económica exterior, educacional, agraria, industrial, etc.) a partir de 1939, y se hace esto de manera que muy bien pudiera titularse el libro: «Juicio crítico de la política

BIBLIOGRAFIA

económica española». Con esto queda dicho que la libertad e independencia de criterio es característica importante, al mismo tiempo que valor positivo, en esta obra. Por otra parte, la preparación técnica y experiencia profesional de sus autores son, ciertamente, una garantía de calidad.

Esto no significa que el libro no sea polémico o discutible en bastantes de sus apreciaciones o juicios de valor. Gamir, por ejemplo, deprecia la posibilidad de crear empresas agrarias de dimensiones rentables, pero de propiedad compartida, porque, según él, las «cooperativas de pequeños productores... generalmente, no han dado buen resultado (pág. 295). Pero ¿es que acaso la Cooperativa es la única forma de empresa de propiedad compartida? ¿No lo es del mismo modo la sociedad anónima o cualquier otro tipo de sociedad mercantil con participaciones de los socios en el capital? ¿Por qué fijarse entonces solamente en la forma cooperativa?

J. Gorosquieta.

3351. Socialismo

ALBERDI, RICARDO: **Socialismo científico**. Ed. Ethos. Irún, 1972. 41 págs.

Escritos con una claridad admirable, estos apuntes pretenden dar una primera y esquemática noción de la teoría socio-política marxista. Apoyándose continuamente en textos de Marx, Engels y Lenin, dan una visión suficiente de lo que para ellos significaba la transición del capitalismo al comunismo, la dictadura del proletariado y las características claves de la soñada sociedad comunista. Además de su brevedad y claridad expositiva, las páginas de Alberdi tienen la gran cualidad de haber sido pensadas y escritas en un tono crítico, pretendidamente lejos de los prejuicios o dogmatismos con que, por desgracia, suele ser abordado este tema por unos u otros. Representan un logro interesante y útil para adquirir una primera idea de los aciertos y debilidades de la aportación científica marxista.

G. Guillén.

BENOT, YVES: **Ideologías de las independencias africanas**. Ed. Dopesa. Barcelona, 1937. 397 págs.

Es éste un libro excepcional. En primer lugar, por el impresionante acopio que representa de documentación política y cultural de casi todos los países y movimientos de liberación africanos. Escritas en 1969, pero corregidas dos años después, son sus páginas magníficos reflejos de una situación que nuestra prensa acostumbra a silenciar y, sobre todo, hacen referencia concreta a una riqueza cultural, de pensamiento político y de análisis socio-económicos, cuya sola existencia, orgullosamente, nos sorprende.

Pero, en segundo lugar, es un análisis fantástico de las relaciones de dependencia con sus metrópolis de los países que llamamos «en vías de desarrollo». El mismo proceso y la misma realidad que Furtado y Frank estudiaron para Latinoamérica se constata perfectamente también en África. Las metrópolis aquí son Francia, Inglaterra, Estados Unidos y la Unión Soviética, a cuyos intereses económicos y relaciones políticas de dominio se suma la acción de Portugal sobre sus colonias e, incluso, las «cabezas de puente» pro-occidentales (capitalistas dependientes), como Senegal y Costa de Marfil, que cumplen el mismo papel que el Brasil en el Continente latinoamericano.

Los movimientos de liberación, serena y críticamente analizados por Bénot a través de figuras como Nkrumah, Sekou Touré, Cabral, Lumumba, Kaunda y Nyeréré, adoptan también, como en Latinoamérica, ideologías socialistas o cristianas. Problemas y planteamientos son, curiosamente, muy similares. En realidad, las relaciones de dependencia que provocan y mantienen la situación de subdesarrollo en el sistema capitalista son idénticas en un Continente y en otro. Esta comprobación, y la divulgación de una actividad ideológica y política tan rica entre los movimientos de liberación africanos, es el mérito admirable y merecedor de agradecimiento de estas páginas densas de Bénot.

A. Guillén.

37. Educación

JANE, HENRI: **Les principes généraux de la planification universitaire**. Editions de L'Institut de Sociologie. Université Libre de Bruxelles, 1971. 68 págs.

Este pequeño libro es una ponencia presentada en nombre de la Asociación Internacional de Universidades a la Conferencia General de la Unión de las Universidades de América Latina, tenida en Concepción (Chile) en octubre de 1969.

De una manera condensada y breve, pero clara, plantea los problemas de la planificación universitaria, situando a la Universidad dentro de los problemas reales que hoy tiene planteados (crecimiento, financiación, administración, estructura, etc.) y en relación con el desarrollo económico y social extrauniversitario. Considera como una de las vías de solución el estimar a la Universidad, dentro del cuadro social, como una empresa y como una unidad de producción. De una manera cuidada y profunda plantea el autor los problemas más urgentes de la planificación universitaria.

El autor concluye, como impresión general de su estudio, que «la Universidad se ve hoy obligada a realizar una reforma profunda de su gestión en el sentido de la administración científica y de la participación democrática. Sus fines específicos, sin estar alterados, están fuertemente marcados por la demanda social (afluencia de estudiantes) y por las exigencias del desarrollo económico que la integran en la nación sin, por esto mismo, suprimir su autonomía». Trabajo profundo y serio que ayuda notablemente en el momento de reflexionar sobre una reforma universitaria.

J. Lógar.

MACCOBY, ELEANOR: **Desarrollo de las diferencias sexuales**. Madrid. Marova, 1972. 238 págs.

En la amplia bibliografía dedicada a la sexualidad, no contamos con excesivos libros en castellano en que se aborde de manera clara y científica el desarrollo de las diferencias sexuales y las consecuencias que de ahí se derivan en el diferente comportamiento de los individuos. En este sentido, el libro de Eleanor Maccoby, escrito en colaboración con otros autores, nos parece interesante tanto por su planteamiento científico como por las conclusiones a que llega.

El objetivo ha sido especialmente el estudio de las diferencias en el comportamiento de los sexos, más que en la diferente conducta sexual. Y ahí se profun-

BIBLIOGRAFIA

diza para buscar explicaciones satisfactorias a partir de los diferentes temperamentos y habilidades desde la primera infancia. Las diferencias en las funciones intelectuales, en el proceso cognoscitivo, en culturas diversas, en los determinantes biológicos y en los aspectos sociológicos, son analizadas por verdaderos especialistas en estas materias, profesores de las Universidades de Standford y Chicago. La bibliografía final es amplia, importante, y podríamos decir que ya clásica en este tema. Sin embargo, echamos muy de menos el no haber sido adaptada y completada con las versiones ya existentes en castellano y con otras publicaciones ahí no reseñadas. En resumen, un libro con el que tendrán que contar quienes traten de penetrar en las nuevas adquisiciones de la Psicología diferencial.

Carlos Alemany.

39. Vida social. Costumbres

ENTWISTLE, WILLIAM J.: *Las lenguas de España: castellano, catalán, vasco y gallego-portugués*. Madrid, Ediciones «Istmo». 1973. 448 páginas.

El autor murió en 1952, a la edad de cincuenta y seis años. El libro se publicó en 1936; hoy sigue siendo la única obra competente sobre el tema, escrito en lengua inglesa. El profesor Elcock la revisó en 1960. En esta obra, que constituye una minuciosa historia de las lenguas de España, el autor traza el panorama del desarrollo y el proceso interno de esas lenguas. Tomando como punto de partida el período prerromano (en el cual incluye su actual supervivencia lingüística, el vasco), describe la latinización de Hispania y sugiere las causas que pudieron determinar la ruptura de la latinización común y el consiguiente paso a unos tipos de lenguas del Este (catalán) y del Oeste (castellano, gallego-portugués). Trata también los problemas de ciertas formas dialectales—astur-leonés, navarro-aragonés, etc.—para concluir con un extenso y pormenorizado análisis de los fenómenos configuradores del español «standard» y del abanico de sus variaciones modernas. El estudio abarca los siguientes capítulos: Las lenguas de la Península Ibérica; Período prerromano; El latín de Hispania; El catalán; El surgimiento del castellano; El español; La extensión del español a América; El gallego-portugués; La lengua portuguesa en Ultramar.

M. B.

SEMPRONIO: *Clar i catalá*. Dopesa. Barcelona, 1972. 181 pág.

El título del libro es una expresión catalana para significar sinceridad en el hablar, o que las cosas se dicen tales como son. Se recoge una serie de artículos publicados en la última etapa del semanario en lengua catalana «Tele/Estel», del cual el autor era director. Los temas son de política, de sociología, de moral. Reconoce el autor que estos artículos son hoy actuales. En ellos domina cierta unidad, como si fueran un solo artículo, un monólogo del autor o un diálogo con un contradictor imaginario, pues proceden de una misma mentalidad. El autor ha hecho esta compilación por el convencimiento de que las opiniones expresadas en las hojas efímeras de los periódicos se pierden y tienen escasa audiencia. El autor escribe anualmente unos quinientos artículos. Estima que las circunstancias que motivaron los aquí compilados se explican perfectamente con la simple lectura. Los artículos se ponen bajo estas partes: Historia al pomenor; Las generaciones; Vivir en Barcelona; Pan y juegos de circo. Finalmente, se habla de dos figuras catalanas: Russinyol y Verdaguer.

M. B.

65. Empresa

VARIOS: **La pequeña y mediana industria en España (II)**. Ed. Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos. Madrid, 1972. 322 págs.

Recoge esta publicación las once ponencias presentadas sobre la materia en una de las habituales «Mesas Redondas» que organiza el Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos. La que sirvió de base a este libro tuvo lugar en octubre de 1971.

Como dice E. Fuentes Quintana, uno de los ponentes, existe una generalizada «simpatía pragmática» por la problemática de la pequeña y mediana empresa. Esta simpatía tiene muchas veces su raíces en una exigencia radical de justicia que tiende a inclinarse instintivamente hacia el menos fuerte, en este caso hacia la pequeña y mediana empresa, frente a la de grandes dimensiones. Con razón pide el también ponente J. M. González Páramo igualdad de oportunidades para la P.M.I. Pero tampoco conviene olvidar un criterio de eficacia. En este sentido es muy acertado el enfoque de Fabián Estapé: «Un tratamiento de favor se justifica únicamente cuando a la dimensión y los problemas que ella comporta se añade una eficiencia productiva o, en su caso, una seguridad de que ésta quiere y puede mejorarse» (pág. 271).

En la conjugación de estos dos criterios—justicia y eficiencia—, este libro, como es natural, pone mayor acento en el primero. Pero esto no significa que en el conjunto de la obra se considere el tamaño, por sí solo, como justo título a un trato de privilegio.

J. Gorosquieta

LISARRAGUE, JEAN: **¿Qué es el PERT?** Guadiana de Publicaciones, S. A., Madrid, 1972. 141 págs.

Es éste el primer título de la interesante colección lanzada por Guadiana, «La Vida de la Empresa». «¿Qué es el PERT?» es un pequeño libro, ideal de iniciación en la materia. Destacan la claridad meridiana del lenguaje y del estilo y la pedagógica sistematización y avance de la temática. Difícilmente se podría enseñar más sobre el PERT en tan poco espacio. Por otra parte, su lectura no exige sino conocimientos aritméticos elementales, de escuela primaria. De todas formas, en el último capítulo abre el autor la puerta a métodos más complejos de gestión, como el del camino crítico, el R. A. M. P. S. y los de limitación de las cargas en intensidades fijas; no entra el autor apenas en estos últimos, pero invita a hacerlo a quien lo desee mediante una primera y elemental orientación bibliográfica. También acerca del PERT da a entender, naturalmente, que se lo puede estudiar con una mayor amplitud y profundidad.

J. G.

77. Problemas de subdesarrollo

BALOGH, THOMAS S.: **La economía de la pobreza**. Edit. Vicens-Vives, Barcelona, 1972. 271 págs.

Reúne aquí el profesor Balogh una serie de doce artículos sobre el desarrollo de los países atrasados, publicados en un lapso de tiempo que va desde

BIBLIOGRAFIA

1958 hasta 1966. El tema monográfico y la continuidad de las ideas de su autor dan, sin embargo, unidad al libro. Su mentalidad es a la vez ortodoxa y crítica, expresada con un estilo vigoroso y gran claridad de ideas. Ortodoxo es, p. ej., su punto de partida: «Dada la abrumadora preponderancia numérica del sector agrícola en la economía de estos países (pobres), un aumento decidido en la productividad de este sector podría cambiar todo el panorama» (pág. 76). Defiende la estrategia del «desequilibrio creador», mediante programas de obras públicas conexas con el directo desarrollo agrícola. Admite la eventual utilidad de regímenes autoritarios que fuercen el despegue, aunque lo cree posible, con determinadas condiciones, en los sistemas políticos democráticos. Analiza las causas del relativo fracaso de la ayuda económica internacional hasta el momento y propone soluciones. Aborda asimismo la reforma estructural de las relaciones comerciales entre países, la mejora de los sistemas educativos y su influencia en el desarrollo, etc.

El realismo y el sentido común son también características de este libro; a veces, sin embargo, se aprecia el prejuicio y el tópic generalizador; tal, por ejemplo, cuando alude al latifundismo en España.

J. G.

KENWOOD, A. G., y LOUGHEED, A. L.: **Historia del desarrollo económico internacional** (2 vols.), Ed. Istmo, Madrid, 1973. 270 y 248 págs.

En dos volúmenes muy manejables se nos ofrece esta **Historia del desarrollo económico internacional**, desde 1820 hasta nuestros días. En periodos más o menos unitarios de tiempo, son analizados los aspectos demográficos, los movimientos de capital y de mano de obra, el comercio internacional, los problemas monetarios y la institución y actuación de organismos económicos superiores. El libro termina analizando los resultados de la constitución de la Comunidad Económica Europa y el conflicto entre ésta y otras uniones aduaneras con los principios del G.A.T.T. Hace referencia también a los países de economía planificada y a las economías «en vías de desarrollo».

La obra, aparecida hace sólo un año en Inglaterra, está planteada dentro de la más tradicional economía clásica. El comercio internacional plenamente extendido sigue siendo, para sus autores, la panacea y el motor del desarrollo económico. Parece imperdonable que un análisis, escrito en nuestros días, sobre el problema del desarrollo y su teoría económica explicativa, no haga la más mínima referencia (al menos, para refutarlos) a los actuales economistas latinoamericanos del desarrollo, que tan en cuestión han puesto la teoría clásica del equilibrio en el intercambio comercial. Sólo la encerrada suficiencia de la escuela clásica es capaz de ignorar, en un tema tan crucial como el del desarrollo, la ya impresionante bibliografía económica del otro medio mundo. El estudio de estos autores se reduce, por eso, a una historia del crecimiento económico de los países europeos, muy rica ciertamente en datos, y a un soslayamiento del problema del subdesarrollo, únicamente a base de los conocidos tópicos de falta de dinamismo empresarial, desajustes tecnológicos, irracionalidad demográfica y desequilibrios políticos internos. Furtado, Gunder Frank, Cardoso, Hinkelammert y tantos otros no han sido ni siquiera leídos todavía por los «teóricos desarrollados del desarrollo».

A. Guillén

92. Biografía

LACOUTURE, JEAN: **Nasser**. Dopesa, Barcelona, 1972. 359 págs.

El autor, periodista acreditado en El Cairo durante muchos años, tuvo ocasión de vivir, paso a paso, las evoluciones de una revolución árabe muy particular, apoyada por un hombre extraordinario, que comenzó a gobernar de una manera solitaria para terminar con una muerte que provocó una de las mayores manifestaciones que ha conocido la historia. Es un personaje que fue objeto de pasiones contrarias; él mismo fue de una complejidad profunda y cuidadosamente mantenida; por eso es difícil presentar las características de su psicología en toda su autenticidad.

De él se dijo que fue un hombre de reacción más bien que de acción. Tuvo vacilaciones, dudas y aparentes fracasos, pero seguirá representando en las mentes de los árabes la figura del liberador de la esclavitud, del feudalismo y de la tiranía económica de las grandes potencias. Se describen el clima, los cuadros, los precursores. Se narra su infancia, las andanzas de su familia, sus estudios, su llegada a la oficialidad y cómo se fue formando su conciencia política y sus aspiraciones nacionalistas; su encuentro entre la rebelión silenciosa y la acción revolucionaria; su papel en la guerra judía de 1948; su participación en el grupo clandestino que derrocó a Faruk; sus relaciones con Naguib, al que pronto sustituyó; su estructura ideológica. Se explica su socialismo muy especial, sus relaciones con Bandung, Tito, Moscú; la constitución de la R. A. U. y su fracaso; la guerra con Israel, y el plebiscito que le dio el 99,90 por 100 de los votos. Se intenta describir su personalidad.

M. B.

SAM ANSON, ROBERT: **McGovern**. Dopesa, Barcelona, 1972. 276 págs.

El autor de este libro lo inició como cautivo durante tres semanas en una aldea de Camboya. No pretende ser un fabricante profesional de figuras públicas. Confiesa que lo comenzó como escéptico y así se mantuvo durante la preparación, redacción y edición final. Ha procurado ser justo, incluyendo lo bueno y lo malo, la crítica y el elogio. Una secretaria personal de McGovern procuró al autor recuerdos archivados en una de las oficinas del Estado, pues ya es sabido que fue senador. También cooperó un ayudante ejecutivo del senador. Casi 100 personas de todo el país contestaron a las preguntas del autor y añadieron datos por su cuenta en el verano de 1971. Finalmente, el libro se basó en el trabajo de una colaboradora, que entresacó miles de páginas de recortes, discursos, documentos y cartas, procurando así la mayor parte de la investigación de base. Fue elegido senador en Dakota del Sur; primer director del Programa de Alimentación para la Paz; el primer senador que atacó directamente la participación norteamericana en la guerra del Vietnam; autor del primer proyecto para convertir la economía de guerra en economía de pleno empleo en la paz, y así una larga lista de iniciativas y logros, siempre en vanguardia. Atrajo a un grupo juvenil. En el epílogo, Eduardo Harí Tecglen describe la extraña aventura electoral de McGovern.

M. B.

94. **Historia. Europa**

DI CAPUA, GIOVANNI: **La llave del Quirinal**. Dopesa (Col. «Testimonio de Actualidad»), Barcelona, 1972. 255 págs.

El subtítulo es: «La estrategia del poder en Italia: De Nicola a Saragat». El Quirinal es el símbolo del poder en Italia. Durante siglos, la lucha por el poder se ha concretado en una meta: lograr la llave del Quirinal. El libro expone lo que ha sucedido en Italia desde la caída de Mussolini y cuáles han sido las fuerzas, los pactos y las ideologías que han venido sucediéndose en los últimos veinticinco años. La obra es el estudio de la democracia italiana desde el 2 de junio de 1946, día en que Enrico de Nicola entró en el Quirinal como primer Presidente provisional de la joven República italiana, hasta nuestros días. En este tiempo se han formado Gobiernos monocolors, se han producido alianzas, se ha montado y desmontado un «centro izquierda», y las llaves del Quirinal han pasado por muchas manos. El autor no se contenta con exponer esta parcela de la historia moderna de Italia, sino que profundiza en la personalidad de los hombres que mueven su política; con ello se procura al lector una serie de claves informativas, muy importantes a la hora de juzgar los acontecimientos histórico pasados y futuros. Se examinan, pues, las diversas ideologías de los partidos y los hombres y los políticos que son capaces de arrastrar, en un sentido u otro, a las masas. El libro explana estos ocho puntos: por qué cambian los Presidentes; un monárquico sucede al rey; el desquite de los piemonteses; rescate de la Asamblea; el orden dinástico doroteo; entre frentismo y tercera fuerza; rebeldía obediente; un laico (Leone) querido por el Papa (el desarrollo de su elección).

M. B.

FREYMOND, JACQUES: **La Primera Internacional**. Colección de documentos publicada bajo la dirección de Jacques Freymond. Textos preparados por Henri Burgelin, Knut Langfeld y Miklós Molnár. Edit. Zero, Madrid, 1972. 566 páginas. Tomo II (1869-1872).

La obra que acaba de editar en España la Editorial Zero es la más importante, en el género documental, que ha aparecido en el mundo sobre los años de la I Internacional. Un grupo de historiadores de primera fila han preparado, tras pacientísimo e inteligentísimo trabajo, los textos más auténticos de los principales congresos y conferencias tenidos por la I Internacional en sus cortos años de existencia, junto con algunos documentos importantes—como el dedicado a la alianza y sus relaciones con la Internacional—, publicados por orden de los mismos congresos.

Quienquiera que haya tenido que trabajar sobre estos años bien sabe lo que significa tener ahora estos textos—muchos de ellos inaccesibles—a la altura de la mano.

En fecha próxima aparecerá el primer tomo de la obra, que en su original francés abarca cuatro espesos volúmenes. Este volumen, que comprende los congresos de Basilea, la conferencia de Londres y el congreso de La Haya, es fundamental para entender, entre otras cosas, la primera y definitiva división de la Internacional entre marxistas y bakuninistas.

Esta obra, servida por ZYX, no pudo aparecer en la fecha programada, al haber sido secuestrada por orden del Ministerio de Información y Turismo en julio de 1971, secuestro que ha sido levantado en noviembre de 1972, al resol-

ver el Tribunal de Orden Público el caso a favor de la editorial, «al no aparecer el peligro grave para los intereses sociales que justificarían su inutilización».

Esperamos que la editorial siga a ritmo no demasiado lento la edición de todos estos volúmenes, únicos en la historiografía internacionalista.

Victor Manuel Arbeloa

95. Historia. Asia

REICHERT, ROLF: **Historia de Palestina**. Herder, Barcelona, 1973. 388 págs.

El autor, profesor de una Universidad del Brasil, es un especialista en la materia histórica, ha dado conferencias en Universidades de países árabes y el presente libro es una reelaboración de un curso de Historia de Palestina, presentada con mucha amenidad en fases sucesivas hasta el momento actual, en que se tienen tan graves y tan permanentes conflictos. Un apéndice trata de lo sucedido de 1970 a 1972. Se trata de las primeras dominaciones semíticas; de las primeras dominaciones indoeuropeas; de la dominación del imperio romano; de la dominación del imperio bizantino; del surgir de la Media Luna y de las dinastías; de Palestina invadida por los cruzados; de los sultanes y rajás; del siglo del imperialismo europeo; de la llamada paz británica; del desmembramiento de Palestina entre Israel y Jordania; de Palestina absorbida por el Estado de Israel. Cada capítulo tiene su bibliografía y la exposición es sistemática y abundantemente documentada, con insistencia en los aspectos antropológicos y culturales de la historia que se expone. Su actitud realmente es imparcial y desmiente la creencia de que la enemistad entre judíos y árabes es inherente a la vida de ambos pueblos.

M. B.

ULTIMOS NUMEROS MONOGRAFICOS DEL
BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Revista de investigación económica que edita la «Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto».

Comité de Dirección: Santiago García Echevarría y Demetrio Iparraguirre.

Núm. 85, abril 1972: LA INFORMATICA Y LA EMPRESA

Núm. 86, agosto 1972: DESARROLLO REGIONAL

Núm. 87, diciembre 1972: DIMENSION EMPRESARIAL

Precios de suscripción anual:

España, 500 pesetas; Portugal, Hispanoamérica y Filipinas, 560 pesetas;
otros países, 620 pesetas. Número suelto, 250 pesetas.

Tarifa especial estudiante: 20 por 100 descuento.

Dirija la correspondencia al

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Universidad Comercial de Deusto

Apartado 153. Teléfono 23 79 76. BILBAO (España)

Usted, que desea o necesita estar bien informado sobre la actualidad económica, social, laboral, política en nuestro país y el mundo, debe suscribirse hoy mismo a

MUNDO SOCIAL

La revista más valiente y libre en su materia

Precio de los 11 números de suscripción anual:

España: 250 pesetas.

Extranjero: 5 dólares.

Correo aéreo: 8 dólares.

Precio del ejemplar: 25 pesetas.

REDACCION Y ADMINISTRACION:

C/ Pablo Aranda, 3. Madrid-6. Teléfono 262 49 30

Fuerzas Eléctricas de Cataluña, S. A.

Producción, transporte
y distribución de
energía eléctrica

Domicilio Social:
PLAZA DE CATALUÑA, 2
BARCELONA

50 PESETAS