

*El futuro de la metalurgia española*, CEAM. Servicio de Estudios Económicos. Ediciones Ariel, Barcelona, 1974, 383 pp.

En el contexto de la relativamente abundante literatura acerca de la estructura económica española se encuentra a faltar una obra que, como la presente, analice con profundidad un sector industrial concreto y que ponga de relieve los factores más sobresalientes que puedan incidir en la evolución futura de la industria a nivel sectorial.

Una de las características más sobresalientes de la obra es su enfoque metodológico y, en especial, el nivel de desagregación a que se llega en el análisis. El estudio se encuentra dividido en dos partes, la primera hace referencia a la estructura de la metalurgia a nivel internacional, mientras que en la segunda parte se hace referencia a la realidad nacional, y si bien esta última es la que en mayor medida interesa al lector español tiene, en general, un tratamiento menos extenso que la primera parte.

Entre estas dos partes existe un estrecho paralelismo en cuanto a las materias tratadas y así se consideran en ambas los capítulos referentes a la concentración de la producción, tecnología, incidencia del factor trabajo, los mercados exteriores y el comportamiento de la demanda. Al finalizar la parte referente a España hay un interesante capítulo de conclusiones en el que se sitúa a nuestro país en relación al

conjunto de países analizados en la primera parte.

Como anteriormente ya se ha indicado, la primera parte hace referencia a la estructura internacional y el nivel de desagregación llega a considerar cincuenta y tres sectores, los países a los que se hace referencia son los miembros de la OCDE no incluyéndose los relativos a España. Mención especial merece por su interés el capítulo concerniente a las conclusiones y que de alguna manera señala las connotaciones propias de la industria metalúrgica transformadora española y sus características diferenciales respecto a los países de la OCDE. Éstas, pueden resumirse en los siguientes puntos:

El primero de ellos hace referencia a que el gran desarrollo de la industria metalúrgica se ha centrado en una gama de sectores más reducidos que la de los países más avanzados. Los sectores más importantes a nivel nacional son: la industria automotriz, el sector de maquinaria y aparatos eléctricos y el referente a productos metálicos, anotándose lagunas productivas importantes en los campos de la maquinaria no eléctrica y electrónica en sus aspectos de base (componentes) y de usos finales industriales.

En cuanto al tema de dependencia técnica y económica puede decirse que, hasta el momento, esta dependencia ha ayudado considerablemente al desarrollo actual de la industria; sin embargo, esta situación tiene un límite a medida que se avanza en el proceso de desarrollo de la indus-

tria. Para evitar los efectos negativos de esa dependencia los autores sugieren dos opciones:

a) Seguir el modelo canadiense, que comporta una acusada dependencia económica y consecuentemente tecnológica de Estados Unidos y que ha demostrado que no perjudica al nivel económico del país.

b) Seguir el modelo japonés, que comporta la importación de tecnología para ser «absorbida» y posteriormente perfeccionada «eludiendo, en parte, las limitaciones de una dependencia tecnológica pura y simple».

La industria metalúrgica española se caracteriza asimismo por la escasa participación de las exportaciones españolas en las ventas finales de cada sector. Ello es debido a dos causas fundamentales. Por un lado, a la elevada dependencia tecnológica a que se ha hecho referencia y, por otra, a las características arancelarias propias del país.

Las conclusiones que mayor interés ofrecen son las relativas a los aspectos de investigación y tecnología y, a este respecto, pueden señalarse los siguientes puntos:

1.º El volumen de recursos que en España se destinan a la investigación metalúrgica es muy inferior a la de la mayor parte de los países de la OCDE; así, mientras que las grandes empresas españolas gastaron en investigación en 1972 sólo un 0,67 por ciento de su volumen de ventas, las empresas francesas gastaban ya en 1967 el 1,9 por ciento.

Debe notarse asimismo que la investigación metalúrgica en España se centra en la fabricación de vehículos industriales, automóviles de turismo y motocicletas, en tanto que en los países de la OCDE la investigación se centra en sectores que aportan un efecto multiplicador a un conjunto de la tecnología industrial, como la construcción aeronáutica y el material eléctrico y electrónico.

2.º Las importaciones de tecnología han jugado un importante papel en el desarrollo metalúrgico español hasta el punto en que su montante ha sido superior a la investigación propia.

3.º Todo ello ha conducido a que los sectores autónomos o con escasa depen-

dencia tecnológica suponen en España sólo el 22 por ciento del valor de la producción metalúrgica. En este orden de ideas puede decirse que un 80 por ciento, como mínimo, de la producción española corresponde a productos de tecnología básica convencional frente a un 56 por ciento en los países de la OCDE.

4.º En un futuro más o menos próximo, los sectores que hayan importado tecnología y no cuenten con capital extranjero pueden ver comprometido su crecimiento si no se produce un proceso de absorción y desarrollo de esta tecnología debido a que, ante una eventual incorporación de España a la CEE, estas empresas perderán posiblemente sus licencias tecnológicas en beneficio de la casa matriz. No se encuentran en la misma situación aquellas empresas que aparte de tecnología extranjera, el capital exterior tenga una participación más o menos importante en ellas.

Por último, la empresa metalúrgica tiene una cierta ventaja comparativa derivada de la incidencia del factor trabajo frente a la mayor parte de los países de la OCDE, sobre todo en aquellos sectores en los que el valor de la mano de obra es más alto respecto al precio de venta y en aquellos productos típicos de la fabricación en grandes series ya que, al ser difícil conseguir en éstos, incrementos notables de productividad, el factor trabajo adquiere mayor relevancia. Los productos sometidos a un proceso de fabricación no seriado, o de series cortas, pueden conseguir aumentos importantes de productividad (vías económicas de escala) con un adecuado proceso de concentración. En este caso, las ventajas derivadas de este hecho, pueden superponerse a las que producen las diferencias salariales entre países.

En resumen, y para concluir, el estudio aquí reseñado es sugerente y proporciona una idea clara de la situación, no sólo actual sino también futura, de la metalurgia española, siendo de destacar por la profundidad con que se toca el tema aquellos aspectos referentes a la investigación tecnológica y las relativas a la exportación.

JUAN A. SALMURRI TRINXET

*Balance of Payments Policy*, B. J. COHEN, Penguin Modern Economics Books, Penguin Books, 1969, 166 pp.

Dentro del convenio suscrito entre las editoriales Alianza Editorial y Penguin Books para publicar en castellano la rama de economía de esta última, acaba de aparecer recientemente la traducción del libro de Cohen objeto de esta reseña.

Indudablemente, la mera traducción de un libro que su primera edición data de 1969 no justificaría el dejar constancia de la misma y se requiere, además, el que el libro conserve vigencia y actualidad.

En este sentido, *Balance of Payments Policy* aún mantiene su relevancia a pesar del considerable grado de obsolescencia a que están sometidos los libros de economía. A este resultado contribuyen de forma principal dos razones: por un lado, la falta de obras en castellano que estén consagradas al sector exterior de una economía; por otro, el hecho de que en su origen incorporó los avances más significativos, que no han sido objeto de controversias fundamentales sino, únicamente, de matizaciones.

Sin embargo, lo anterior no implica que esta vigencia se conserve por igual para todos los capítulos del libro, sino que, únicamente, hace referencia a la parte teórica, estando, por el contrario, la parte descriptiva y las referencias al FMI ampliamente rebasadas por los hechos. Aún más, lo verdaderamente fundamental es el capítulo tercero «Teoría de la balanza de pagos», de tal modo que, incluso solamente por él, merece la pena adquirir el libro.

Dicho capítulo, y a pesar de su nombre, no se refiere a lo que comúnmente se entiende por teoría o sea, análisis de la financiación de los déficits y los mecanismos de ajuste automáticos ante un desequilibrio, sino que está dedicado al estudio teórico de la efectividad y adecuación de las diversas políticas macroeconómicas que se pueden emprender por parte del Estado para corregir los desequilibrios.

De este modo, después de discutir el propio significado de equilibrio y el con-

cepto de ajuste, pasa a considerar los cambios necesarios en las variables relevantes que son necesarios para volver a conseguir un estado de equilibrio después de que la economía ha sufrido una perturbación.

Dicho ajuste, como es sabido, se puede alcanzar por medio de cambios en los precios relativos, renta y/o tipos de cambio. Y es en este contexto, como se indicó, en el que el autor, más que considerar el ajuste automático, hace hincapié en las políticas conscientes para conseguir el ajuste.

El punto de partida previo es el reconocimiento de que el equilibrio internacional no es el único objetivo de la política, y que los gobiernos de los países occidentales también quieren conseguir simultáneamente pleno empleo y estabilidad de precios. Es decir, la pretensión general es conseguir un equilibrio global de toda la actividad económica. Indudablemente, aunque algunas veces dichos objetivos puedan ser compatibles, lo normal es que estén en conflicto y en tal caso se requerirá el empleo de más de un instrumento de política económica.

Éste es el marco general del análisis que Cohen estudia analíticamente a partir del llamado enfoque de la absorción y gráficamente gracias a los diagramas empleados por primera vez por Swan y popularizados por Mundell.

Al mismo tiempo se estudia el impacto relativo que tiene la política monetaria y la política fiscal para la consecución del equilibrio externo e interno —entendido por tal el alcanzar pleno empleo y estabilidad de precios de modo conjunto— siguiendo las aportaciones de R. A. Mundell y llegando a la conclusión de que la política monetaria debe ir dirigida a la obtención del equilibrio externo. Por último, dedica el resto del capítulo a determinar cuál es la causa y naturaleza de los desequilibrios.

Esta estructura de análisis tiene relevancia hoy en día, pues las aportaciones posteriores en este campo han ido dirigidas, más que ampliar estas líneas de estudio, a discutir si la política monetaria y fiscal era más efectiva bajo un siste-

ma de tipos de cambios fijos o flexibles.

Consideración aparte merecen los tres restantes capítulos del libro. El primero y segundo, «La balanza de pagos» y «El mercado de cambios extranjeros», son introductorios y dirigidos a que el lector no especialista pueda entender sin dificultad el núcleo del tercer capítulo. En ellos, la finalidad básica es que cualquiera que tenga los rudimentos macroeconómicos pueda comprender fácilmente el mecanismo e implicaciones del sector exterior de una economía. En este sentido, el primero es convencional y claramente expuesto, poniendo de manifiesto el concepto de balanza de pagos, sus clases y relaciones entre el sector exterior y la economía nacional. El segundo, de un mayor nivel teórico, introduce el mercado de cambio a plazos, la especulación, el arbitraje y las normas y limitaciones que el fondo monetario internacional imponía a los países miembros del mismo. Incluso hay una discusión de las ventajas e inconvenientes de la intervención estatal en el mercado de cambios a plazo.

Finalmente el cuarto capítulo está dedicado a la práctica, mostrando cómo los gobiernos de Canadá en 1949-1951, Alemania 1952-1962 y Francia 1959-1964 hicieron uso de los instrumentos de política a su disposición para hacer frente a sus superávits y, el reverso de la moneda, cómo Italia, Inglaterra y Estados Unidos trataron a sus déficits en distintas épocas de tiempo.

JUAN FERNÁNDEZ DE CASTRO

*El marco económico de las inversiones catalanas en el Rosellón*, Condal de Estudios Económicos, Barcelona, 1975, 126 pp.

El estudio realizado y publicado por Condal de Estudios Económicos, se presenta como un instrumento útil para el empresario en el momento de invertir en el Rosellón. Pretende ser, por tanto, una aportación a la corriente inversora catalana a la citada comarca del mediodía francés.

En la primera parte, que prácticamente presupone la mitad en extensión de la obra, se hace referencia a la economía del Rosellón partiendo del año 1659, en que, como consecuencia del Tratado de los Pirineos, queda incorporado a la soberanía francesa. Se trata de un capítulo en el que de una forma resumida se analiza el proceso de integración de la comarca en la economía francesa tras la ruptura que, desde el punto de vista económico y político, se produjo dicho momento. Es un análisis que, partiendo de la información estadística y económica disponible, intenta señalar los hitos de esta vinculación a la economía francesa siguiendo cánones propios de la historia económica. Con todo, el objetivo fundamental, es explicar los orígenes de la situación actual. A nuestro juicio, el tratamiento, debiendo ser forzosamente resumido, adolece de una cierta frialdad. Se marginan totalmente los factores y condicionantes políticos que influyeron en el devenir del Rosellón, condicionantes que sin duda tuvieron repercusiones de carácter económico. Aunque por las características del estudio es fácilmente comprensible la forma en que ha sido tratado este capítulo y estando de acuerdo con la forma aséptica como se ha resuelto, a nuestro juicio podría complementarse con los antecedentes y negociaciones que condujeron a la firma de la Paz de los Pirineos y con un estudio más profundo de las relaciones del Rosellón con París. Es posible que ello llevara el estudio a un terreno más comprometido que pudiera poner en peligro el carácter aséptico a que anteriormente nos referíamos. Con todo, creemos que es un buen tema para una tesis doctoral.

En la segunda parte, acaso la más conseguida, se estudia la situación actual del Rosellón en el marco del Mercado Común y en sus relaciones con Cataluña. Resultan particularmente interesantes las consideraciones acerca el concepto región-frontera y las posibilidades que para el Rosellón presuponen. También de forma marginal, se consideran las motivaciones de los industriales catalanes para establecerse en el Rosellón, aunque a nuestro juicio no se alcanza a explicitarlas total-

mente. Lo mismo que en el caso anterior, este capítulo ofrece posibilidades evidentes para un tratamiento más profundo que sin duda habría excedido los límites que un trabajo de estas características debe reunir.

En el tercer capítulo se recogen las principales coordenadas de la ordenación legal francesa de las inversiones en el Rosellón. Fundamentalmente se citan los estímulos y ayudas a que dichas inversiones pueden acogerse así como orientaciones que pueden facilitar el establecimiento de contactos y obtención de información en el país vecino.

En conjunto puede enjuiciarse el trabajo como una aportación al conocimiento de la problemática de las inversiones catalanas en el Rosellón. Sin embargo, y nos figuramos que éste era el objetivo, el estudio se mantiene, a un nivel puramente introductorio sin profundizar. Dentro de estos límites, estamos seguros de que puede ayudar a conseguir el objetivo fijado: aportar elementos de juicio para una posible decisión de invertir, en una región, por tantos motivos, tan vinculada al Principado catalán.

PERE SITJÀ MIQUEL

*La Nueva Edad Media*, U. ECO, F. COLOMBO, F. ALBERONI, G. SACCO. Alianza Editorial, Madrid, 1974, 155 pp.

Nos encontramos ante otra nueva e interesante obra que, dentro de la sección «Humanidades», ha lanzado Alianza Editorial. El objeto del presente libro, *La Nueva Edad Media*, es establecer un estudio comparativo entre el pasado medieval histórico y el futuro inmediato previsible, que ofrecen unos rasgos paralelos y significativos del final de una civilización y el inicio de otra, inaudita aunque ya medio esbozada por los expertos.

Consta el libro de cuatro partes a cargo de cuatro autores que, como otros «jinetes del Apocalipsis», plantean sus respectivas tesis, en *La Nueva Edad Media*, título de la traducción española hecha del italiano, *Documento su il nuovo medioevo*, por

Carlos Manzano, y que figuran bajo el siguiente orden:

- «La Edad Media ha comenzado ya», por Umberto Eco;
- «Poder, grupos y conflicto en la sociedad neofeudal», por Furio Colombo;
- «Escenario de poder», por Francesco Alberoni, y
- «Ciudad y sociedad hacia la Nueva Edad Media», por Giuseppe Sacco.

Se abre la primera parte con el siguiente planteamiento: «Recientemente, y desde muchas y diferentes posiciones, se ha empezado a hablar de nuestra época como de una nueva Edad Media... ¿Hemos entrado ya en la Nueva Edad Media?, o bien, tal como se ha expresado Roberto Vacca en un libro inquietante, ¿se producirá una Edad Media en un futuro próximo?». Sigue un diseño entre hipotético y verosímil, un «Proyecto de Apocalipsis» sobre las desastrosas repercusiones de una posible parálisis en cadena del tráfico en una gran metrópolis y sus consecuencias que, desde una anomalía agobiante, provocan una crisis y situaciones de extrema violencia: la sociedad posindustrial ante el vacío y súbitamente despojada de sus condiciones básicas de subsistencia significa la desmembración y el derrumbamiento de «un gran poder estatal internacional».

Señala esta primera parte puntos comunes entre dos virajes de milenios (año 1000 y año 2000), entre pasado lejano y presente, en apartados que se substitulan «Crisis de la *Pax Americana*», «La vietnamización del territorio», «El deterioro ecológico», «El neomadismo», «La Inseguridad», «Los Vagantes», «Las formas del pensamiento», «Los monasterios», todos ellos muy significativos y con connotaciones medievales/actuales. «Nada está más cerca del juego intelectual medieval que la lógica estructuralista, de igual forma que nada está más próximo a él que el formalismo, en definitiva, de la lógica y la ciencia física y matemática contemporáneas.»

La crisis que arrastra a la era contemporánea hacia «una situación típicamente neomedieval» presenta diversos síntomas.

que atacan los cimientos institucionales y sociales, creando nuevas fortificaciones (fábricas) en vías de militarización, provocando la formación de clanes y la descentralización, mientras la «decadencia tecnológica y el empobrecimiento del campo» medievales muestra hoy su otra cara en «un inmenso desarrollo tecnológico» que origina trastornos fisiológicos o alimentos venenosos...

«La Inseguridad» es también sintomática de angustias milenarias que prevén cataclismos anunciados por diversas señales; por ejemplo, hoy, una catástrofe atómica o ecológica. Los grupos *vagantes*, entre místicos y delincuentes, vienen a representar la protesta contra los «sistemas» establecidos, buscando «imágenes nuevas para la vida colectiva», «practicando una intolerancia teórica y práctica consciente y rigurosa».

Las formas de pensamiento crean un nuevo confrontamiento Oriente y Occidente, magia y religión, mientras el *Arte como 'bricolage'* no distingue ya entre creación artística y simple curiosidad de un objeto. Ahora el *campus* universitario equivale al centro monástico y el hombre «pasa del claustro al siglo con indiferencia, se convierte en hombre de poder e intenta gobernar el mundo» como un tecnócrata más y, a veces, convertido en carisma por la multitud. *La transición permanente*, símbolo de inestabilidad, de inquietud, de inseguridad, de cambio, se señala como otra característica de nuestra nueva Edad Media, a la que será preciso adaptarse de forma continuada, entre la destrucción y la transformación, cuyo proceso comportó y puede comportar «matanzas, intolerancia y muerte».

La segunda parte, «Poder, grupos y conflicto en la sociedad neofeudal», enfoca mayormente la actual estructura y la economía, prediciendo: «Y antes de la aparición de una nueva racionalidad habría una enorme Edad Media posindustrial, poblada por rebeldes, monjes, vagabundos y soldados, en torno a los nuevos castillos en que se ha instalado el poder». Abunda, no sólo en esta segunda parte, sino en todo el libro, la nomenclatura y

el léxico característico de irracionalidad, decadencia, desintegración, sacrificio, desorientación, descomposición, trauma, desorden, muerte, pues la curva que señala el cambio de una civilización a otra es de signo descendente. Así «las ciudades, símbolo de la cultura y de la estabilidad de las instituciones, son sacrificables; que las Bolsas son sacrificables, una vez que el cinturón defensivo y del mercado libre financiero han dejado de tener utilidad, y el hombre de negocios se ha convertido en un socio inútil».

Ante todo este material vulnerable y destruible se levantan los nuevos castillos de la Edad Media posindustrial, expuestos así en el apartado «Para una descripción de las concentraciones tecnológicas», símbolos de la dislocación de las «bases del poder». «Y ello porque, fuera de los nuevos castillos, nadie participa en las decisiones sobre la calidad y los fines de la organización social.» También aquí el empleo de una terminología escatológica evoca el pasado oscuro y lo equipara al presente, con las denominaciones de «secreto», «guerrilla», «gobierno invisible», oscurecimiento, misterio... Si hay creatividad, aparece bajo formas hostiles, irracionales, vengativas dentro el «nuevo paisaje neofeudal», con tendencias disgregadoras. Así surgen los *territorios y población en la condición neofeudal* y «Los hombres, a quienes la exclusión ha convertido en iguales... se ven arrojados por el nuevo desequilibrio de la estructura social a torneos en los que el beneficio del poder es el gasto de vidas humanas», lo que da fuerza a la nueva estructura fragmentaria.

La vida fortificada del neofeudalismo tiene una ventana abierta al mundo y a la agobiada imaginación: la pantalla-escudo o nuevo mito «televisión-catedral» ritualística que equivale a «la transformación de los horrores del mundo en espectáculo», en esta vida medieval posindustrial.

Luego, *¿de qué forma sobreviven o se reorganizan los comercios en la situación neofeudal?*, ya que el poder como fuerza de control extendiendo sus tentáculos a todos los sectores de la vida económica

no tiene «intereses esenciales y directos en la vida comercial». El contraste entre la concentración de poder y la decadencia, el drama jurídico, el desorden, el desastre, crean una profunda crisis, un «sálvese quien pueda» despreciando todo lo demás, «como un crujir del imperio que precipita dentro una reorganización de polaridades neofeudales. La situación de dimensiones apocalípticas, el abandono, el vacío, «el gran rechazo», la posibilidad de toda amenaza, desembocan en la conclusión de la segunda parte: «Si todo eso ha ocurrido, ha comenzado ya la aventura peligrosa y nueva de la Edad Media postecnológica».

La tercera parte, titulada «Escenario de poder» encierra profecías hipotéticas, empezando por la hipótesis sobre la *distribución de poder*, planteando mediante fórmulas  $P = f(S, T)$  la potencia de nación determinada por su grado de desarrollo tecnológico y dimensión territorial. Pero, «¿qué sucede, entonces, cuando se produce una escasez absoluta de recursos (a nivel mundial), es decir, cuando el poder de disposición monopolista ejercido por el estado sobre un territorio  $T$  ya no es suficiente?», cosa previsible para los próximos años; con estas interrogantes finaliza el apartado «A» con la consiguiente presunta división, en el año 2000, del mundo en cuatro grandes zonas, o sea, *países hegemónicos, en vías de desarrollo, en vías de decadencia*, y bajo poder *militar represivo*, a cual menos atractiva.

En el «B» se concretiza *el caso de Italia*, planteando otra cuestión: *¿qué sucede cuando un país industrializado se dirige hacia el subdesarrollo?* Se trata aquí del problema de la ciudad como centro de perturbación y de «destrucción creadora» a causa del decaimiento del «impulso inventivo y productivo». Las masas enormes de población y el consumismo fomentan una «*exacerbación* de la frustración y de la rebelión estudiantil». El recuadro del esquema de previsión termina su sombrío planteamiento indicando una posible «*reacción contra el subdesarrollo*», análisis que trata de ser realista ante el futuro con los datos del presente.

La cuarta y última parte del libro, «Ciudad y sociedad hacia la nueva Edad Media», podría definirse como estudio de futurología o bien, de americanización y confrontamiento atlántico, pues *el modelo americano* plantea una serie de consideraciones, mimetismos y comparaciones con el continente europeo, que dejará de ser modélico, presentando *semejanzas y discrepancias a ambas orillas del Atlántico*, esbozando paradojas como el progresivo acercamiento de la sociedad comunista a la americana. Mediante un análisis de los medios de transporte vigentes y del habitante convertido en automovilista, se deduce que los Estados Unidos dan la imagen actual de lo que será el futuro.

Los fenómenos urbanos se manifiestan diversamente en Europa y América con relación a la «era del automóvil privado», ya que las ciudades europeas, con mayor densidad cívica, tardarán en ser automovilísticas al «modo americano» y tienen distinto ritmo renovador tanto en los *downtown* como en la *skyline* o en el *sprawl* de las periferias residenciales. Contra el relanzamiento del tren en Europa, existe el auge del avión americano; el centro ciudadano es un núcleo de vitalidad cada vez más incrementada, sobre todo en el «centro histórico» de importancia creciente y, en general, «los problemas y la realidad de la América actual son los problemas y la realidad de la Europa de mañana».

El *nacimiento de los «nuevos valores»* implica un «detrimento de los bienes materiales a favor de los espirituales» mientras, en relación con las preocupaciones ambientales, en la nueva Edad Media cuenta la pureza del elemento natural, «la naturaleza incontaminada» de la ética primaria del *cow-boy* o el mito americano de la *wilderness* como contraposición a la vida urbana, aunque ligado paradójicamente a la contracultura y la droga. La ciudad se va escindiendo en «cuarteles» o *ghettos* en este nuevo Medioevo postindustrial y, a nivel político, también se escinde la sociedad europea en la «ruptura del *consensus*».

Es notable *la mutación cultural a ambos lados del Atlántico* con distintas actitudes

políticas y sociales en ambas orillas para formular la *hipótesis sobre la sociedad de mañana* «en un mundo en que la ley universal es el predominio de los edificios sobre la naturaleza, de los individuos sobre el espacio»; es decir, de la artificialidad sobre la naturalidad, todo ello sumado a las opresiones de la «eterna Edad Media» de países como los del mundo árabe.

La distorsión cultural se delata en la terminología de caos, neopaganismo, travestismo sexual, *drug-culture* o minorías frustradas pululantes en metrópolis que ya presentan el aspecto amenazador de *fortalezas medievales* como paisaje urbano, o de *ghost towns*, sepultadas como ex civilizaciones derrumbadas. Luego, ¿existe el peligro de una «transición permanente»? como última hipótesis. Así, entre interrogantes e incógnitas inquietantes, se finaliza proponiendo a Jerusalén como ejemplo constructivo para urbanizar una «sociedad libre», por lo que en Europa, si el urbanista reacciona como humanista ante problemas más importantes que su mismo oficio, «la metrópolis será el ambiente de la vida del hombre», para que se cumpla la finalidad renovadora y cultural que persiguen las amplias transformaciones de nuestro siglo.

MARIA ÁNGELA CERDÀ SURROCA

*Le profit et les crises. Une approche nouvelle des contradictions du capitalisme*, A. EMMANUEL. Ed. François Maspéro, París, 1974, 403 pp.

Al igual que en su obra anterior, *L'échange inégal*, A. Emmanuel no se va por las ramas, sino que intenta ir a las fuentes mismas de la economía política para analizar los problemas económicos del mundo actual. Y lo que es más, siempre ha considerado al capitalismo como un sistema mundial, con lo que, tanto su primera obra como la presente van dirigidas a estudiar las teorías que analizan las relaciones económicas entre las naciones: si *L'échange inégal* se dirigía a

los problemas de la formación de valores internacionales, que en la ilógica división de la teoría económica convencional corresponde a microeconomía, *Le profit et les crises* se dirige a los problemas agregados, que en teoría económica convencional serían los analizados con la balanza comercial, correspondiente a lo que podríamos llamar macroeconomía internacional. *L'échange inégal* partía de una metodología muy concreta, la teoría de los costes comparativos ricardianos y, aceptando unos supuestos generales en lo que se refiere a la transformación de valores en precios (después de pasar a esquemas marxistas), juntamente con un supuesto particular y central en toda su argumentación (salarios diferentes en distintos países) llegaba a la conclusión de que existía un intercambio desigual entre países por el que los más desarrollados (clases obreras incluidas) explotaban a los países subdesarrollados. Estas conclusiones fueron las que causaron las más agrias polémicas, especialmente por parte de Bettelheim.

El libro que nos ocupa parte de otra ley general, pero esta vez macroeconómica, la ley de los mercados de Say, para intentar llegar a la raíz de «los desequilibrios fundamentales del sistema capitalista». Para muchos, el resucitar la ley de Say para atacarla es una perogrullada pero, ya desde las primeras páginas, el autor intenta justificarse: la ley de Say comporta dos igualdades consecutivas, la existente entre la producción y los ingresos, y la existente entre la producción y la demanda efectiva. Desde Keynes, en el caso de la teoría académica, y para muchos desde Marx en el de la economía política marxista (como líneas continuadoras de la escuela clásica), la segunda igualdad ya había sido criticada (y según el mismo Keynes mucho antes por Malthus, y por Sismondi); pero la primera igualdad, la existente entre la producción total y los ingresos de las clases sociales, no había sido atacada por nadie, quizá porque el esquema en que los dos agregados estaban insertos (el esquema clásico) era el de una identidad.

La justificación que presenta Emmanuel

para volver a la ley de Say estriba en que la política económica capitalista, pese a las declaraciones de sus teóricos, ha buscado siempre una balanza de comercio excedentaria, Inglaterra incluida. (A pesar de las llamadas a la liberalización externa, Inglaterra tuvo solamente un corto período de librecambio.) Según Emmanuel, esta política económica proteccionista no ha sido una aberración pasajera de políticas económicas mercantilistas o neomercantilistas, sino que constituye la constante de la política económica exterior de todos los tiempos y de todos los países con economía de mercado, y va ligada al mantenimiento de la igualdad entre la producción y los ingresos distribuidos, por los mercados exteriores, de los que el sistema capitalista cerrado no puede prescindir.

Para comprobar este hecho, el autor hace un breve análisis de los escritos clásicos de economía política, desde Petty hasta Marx, continuando con los análisis de los teóricos marxistas (Tugan y Rosa Luxemburgo especialmente) y de los neoclásicos y keynesianos) distinguiendo constantemente entre la capacidad adquisitiva (renta distribuida) y la voluntad adquisitiva (demanda agregada). («Pouvoir et vouloir d'achat.») Pero para poder llevar a buen término su análisis, es necesario introducir el fenómeno monetario, sin el cual la desigualdad entre la producción y el poder de compra sería imposible: la distribución de los ingresos y el ejercicio del poder de compra están separados en el tiempo y en el espacio por lo que es necesaria una economía monetaria.

Pero la emisión de dinero por encima de las necesidades reales del sistema para solucionar la brecha entre producción e ingresos no puede cumplir su cometido: el «overtrading» quedará limitado por el desajuste de las magnitudes reales. ¿De dónde surge pues este desajuste básico? Ésta sería la pregunta central del libro, que desgraciadamente es contestada en unas pocas páginas y de una manera un tanto simplista. El valor añadido a nivel global esta constituido por lo que en términos marxistas se llaman capital variable y plusvalía. Pero la plusvalía tiene dos

componentes: lo que en términos formales se llaman rentas contractuales (renta de la tierra e interés) y una renta residual, el beneficio, fuente de todas las polémicas en economía política y teoría económica (y origen de la economía política como ciencia y de la teoría económica como ciencia). Y el beneficio, a diferencia de las demás rentas, no se realiza si no es por la venta.

Para Emmanuel, pues, toda mercancía tiene dos precios, o dos valores (aparte del precio de mercado): precio o valor de producción y precio o valor de venta (el de mercado fluctúa alrededor de este último) siendo la diferencia entre los dos el beneficio del empresario. «Este desequilibrio constituye la fuente de todas las dificultades de realización en el sistema capitalista, y que se manifiesta en la realidad como una tendencia estructural a la sobreproducción» (p. 211).

Esta simplificación lleva naturalmente a una crítica de todas las teorías de economía política, marxistas o no, pues, «todos los análisis llevan, en última instancia, directa o indirectamente, explícita o implícitamente —lo quieran o no sus autores— a la tesaurización o a la desproporción como causas últimas de la sobreproducción»; de los clásicos sólo se salva R. Luxemburgo en parte, «pues su error estuvo en razonar fuera del tiempo». Los ingresos, que sólo podían existir como tales después de la realización del producto, eran incluidos en el poder de compra, compra que hacía posible esta realización» (pp. 204 y ss.).

Nos encontramos de nuevo ante una elaborada teoría subconsumista, aunque esta vez los que consumen demasiado poco (al menos en el período en cuestión) son los perceptores de beneficios. La hipótesis es, en el plano estrictamente teórico, demasiado sencilla, ya que en el marco teórico de Emmanuel los capitalistas no pueden ejercer el poder adquisitivo por adelantado. Así, el sistema tendrá un desajuste estructural originado por su misma naturaleza (y aquí viene una innovación): no su naturaleza *capitalista*, sino la naturaleza *mercantil*.

Desgraciadamente, esta teoría no sólo

es sencilla sino simplista: aparte de olvidar el aspecto monetario, cosa común entre los marxistas, y la forma monopolista del capitalismo actual, el autor llega a conclusiones que de seguir su razonamiento deberían ser aplicables a períodos históricos en los que lo menos que se podría pensar es en la no realización de beneficios como origen de las crisis. Pero en el marco teórico, valdría la pena recordar lo que Marx dijo de los subconsumistas, aplicable también a esta nueva versión: «el sistema capitalista no conoce más demanda que la solvente», y dudosamente creería Marx que los económicamente insolventes eran los propios capitalistas antes de una crisis.

LUIS ARGEMÍ

*Money, the Financial System and the Economy*, G. G. KAUFMAN, Rand McNally College Publishing Company, Chicago, 1973, XIX y 499 pp.

Con alguna excepción no carente de interés parece aceptable que la parte de la macroeconomía convencional que, en las últimas décadas, ha tenido un desarrollo más notable, ha sido la teoría monetaria. Por ello, resulta útil un libro que, como éste, pone énfasis en los aspectos monetarios, en conexión íntima con la macroeconomía convencional: en frase de su autor, «el libro está diseñado primeramente como un texto introductorio sobre el sistema financiero y sus relaciones con los otros sectores de la economía» (p. VII). Y creemos que cumple satisfactoriamente su misión, sea como base de un curso introductorio de teoría monetaria, sea como soporte de la parte monetaria de un curso convencional de teoría macroeconómica. Su diferencia principal con los manuales hasta ahora disponibles es la introducción, de forma elemental y asequible, a la par que bien ordenada, de algunas de las más recientes aportaciones de los economistas en el área de la teoría y de la política monetaria. Esto nos parece especialmente relevante, dado que los estudiantes de

primeros cursos, y aun los de cursos intermedios, suelen tener que prescindir de las novedades teóricas por no disponer de versiones asequibles de las mismas, si no están en condiciones de acudir a las aportaciones originales de los autores de primera línea.

Según el propio autor, el libro se caracteriza, en primer lugar, por su fuerte contenido institucional («sin un sólido entendimiento de las instituciones, la teoría y la política no pueden ser evaluadas adecuadamente», p. VII), y, en segundo lugar, por la introducción de las novedades científicas ya aludidas, pero no como un despliegue erudito o de culto a la ciencia por la ciencia, sino para explicar la conducta observada, de modo que la teoría sirva para entender y evaluar los hechos y la estrategia de la política económica. Se comprende, pues, que el libro incluya aquellas novedades teóricas más directamente relacionadas con los problemas prácticos, sin hacer referencia a cuestiones más esotéricas, como las relativas a la neutralidad del dinero, el enlace de la micro con la macroeconomía, la introducción del dinero en los modelos de crecimiento, etcétera, y ello tanto por la actitud misma del autor cuanto por el carácter introductorio del libro.

El punto de partida del texto es el reconocimiento del papel del dinero y de la política monetaria en una economía moderna, sin menguar, no obstante, el papel de las restantes variables y políticas, de forma que el libro en modo alguno puede deformar al alumno, llevándole a posturas del tipo de «only money matters». En este orden de cosas conviene hacer notar la interrelación que, a lo largo de la obra, presentan las cuestiones teóricas con las políticas, de modo que el libro puede ser usado tanto por el profesor de teoría como por el de política económica, en nuestras universidades.

Además de los caracteres mencionados antes, hay otros que merecen mención en esta reseña. En primer lugar, la actitud abierta, en cierto modo ecléctica, del autor del libro, presentando modelos alternativos o distintas explicaciones de un mismo fenómeno, aportando las evidencias

empíricas (de modo muy sumario y sin cansar), pero sin adoptar posturas dogmáticas, dejando, en cierto modo, que sea el lector quien, con la base que el libro le da, acabe formando su criterio definitivo. También hay que destacar su abandono del modelo convencional IS-LM, para seguir otro, también agregado e inspirado en él, pero que pretende ser más completo y, por tanto, menos susceptible de llevar a los errores que, sin una adecuada matización, puede provocar el aludido, aun cuando su sencillez apenas permita sino un ligero complemento al que ha sido el modelo más utilizado en los textos convencionales en las últimas décadas. Con todo, y no tratándose de un texto de macroeconomía, pone escaso énfasis en el juego del modelo, ofreciendo, a la par, un tratamiento muy sucinto de los sectores no monetarios.

El autor indica que el uso del texto exige un curso previo de introducción a la economía (p. VII), aunque nos parece que puede ser también muy útil como complemento para un curso introductorio y, por supuesto, como base para un curso intermedio. En este sentido, la combinación de elementos teóricos con los institucionales y los de política económica lo hace un libro muy útil para los niveles elementales.

Como ya se ha señalado, la obra tiene algunas partes en que se introducen, de manera elemental, algunas aportaciones recientes, difíciles de hallar en libros de este nivel, tales como la de la estructura de los tipos de interés, los canales de acción de la política monetaria y fiscal, ciertas controversias recientes en el campo de la teoría y de la política monetaria (como la de los conflictos de objetivos, la de las potencialidades y defectos de la política monetaria, la cuestión de los retardos en la misma, los efectos de los cuasidineros en la acción de la política monetaria, el papel de la política de rentas como arma antiinflacionista, la coordinación de las políticas monetaria y fiscal, los indicadores de política monetaria a disposición de las autoridades, la incidencia sectorial de las medidas restrictivas, etcétera), y cuestiones como las

de los mercados de cambio de futuros, el papel y función de los eurodólares, etcétera. Con todo, el libro sólo presenta los efectos directos de las medidas, omitiendo los indirectos y de «feed-back», lo cual lo hace insuficiente para su uso, sin otro complemento, en cursos superiores. También hay que señalar la escasa atención prestada a las cuestiones internacionales (reducidas a dos capítulos), frente al gran interés demostrado por lo institucional interno.

La comprensión del libro no precisa conocimiento matemático alguno. Abundan las tablas y gráficos, más con carácter ilustrador que analítico, reforzando el énfasis puesto en lo institucional y en el conocimiento de los hechos. En este mismo orden de cosas se debe señalar su excelente tratamiento de la formulación de políticas, que responde a la condición de experto y consejero de su autor, en el Banco de la Reserva Federal de Chicago.

La bibliografía se aparta de la convencional, para centrarse, de manera dominante, aunque no exclusiva, en revistas de temas monetarios, publicaciones de los bancos de la Reserva Federal estadounidense, etcétera. Para su uso en los cursos de las universidades españolas necesita una adaptación, en lo referente al marco institucional y a la descripción y formulación de políticas. Con todo, más que omitir los capítulos de contenido netamente norteamericano, éstos pueden servir como punto de referencia para el alumno español y como guía para el complemento que el profesor deberá introducir en sus cursos, acerca de los caracteres del sistema financiero español, nuestro mercado de capitales, nuestra balanza de pagos, la formulación de políticas en nuestro país, etcétera, incluyendo la réplica para nuestra economía del interesante capítulo final, que resume y ordena la evolución económica de los Estados Unidos desde la segunda guerra mundial y las principales acciones de política adoptadas, en el orden monetario, fiscal y de pagos exteriores, a lo largo del período.

*Les trusts du médicament*, C. LEVINSON.  
Éditions du Seuil, París, 1974, 160 pp.

Con el desarrollo económico, ciertos sectores industriales adquieren una importancia progresiva; éste es el caso de la industria farmacéutica.

Este sector, que en un principio aparecía como un subsector de las industrias químicas, está tomando un auge e importancia tales que le hacen digno de la mayor atención tanto desde un punto de vista económico como desde un punto de vista estrictamente social. Por todo ello el libro de Charles Levinson aparece en principio como muy atractivo. El autor, especialista en el tema de las empresas multinacionales, ha intentado plasmar en su obra un esquema de la estructura y el funcionamiento de la industria farmacéutica a nivel internacional. Para ello nada mejor que analizar el comportamiento de las empresas multinacionales del sector farmacéutico.

Las características más importantes del sector son: 1.º se trata de uno de los sectores más lucrativos, 2.º goza de un alto grado de concentración empresarial y 3.º es un sector multinacional por excelencia.

Los altos niveles de beneficios se deben en parte a que el consumidor no reacciona ante los elevados niveles de precios de los medicamentos.

Por otra parte, los empresarios se justifican apelando a los grandes gastos que deben efectuar en investigación.

El grado de concentración del sector queda perfectamente reflejado en los datos siguientes: en Gran Bretaña las 10 empresas más importantes controlan el 45 por ciento del mercado; en Francia las 25 mayores empresas dominan el 46 por ciento de las ventas nacionales, mientras que en Estados Unidos las 10 primeras empresas controlan el 52 por ciento del mercado de los productos farmacéuticos.

La internacionalización del sector aparece muy clara si observamos las participaciones de empresas extranjeras en distintos países: el 41 por ciento del mercado francés está controlado por empresas extranjeras; el 75 por ciento del mer-

cado británico está, asimismo, en manos de empresas foráneas. Si en dos países que tienen una importante producción nacional el mercado aparece con esta dependencia del exterior, imaginemos lo que ocurre en aquellos países en los que la industria farmacéutica no está todavía suficientemente desarrollada.

Las grandes empresas del sector efectúan gran parte de sus operaciones en el extranjero. Estas operaciones exteriores se realizan de diversos modos: 1.º por medio de agentes, 2.º a través de licencias de explotación, 3.º mediante acuerdos de comercialización y 4.º constituyendo filiales de comercialización. Este último procedimiento es, quizás, el más utilizado.

Contrariamente a lo que ocurre con la comercialización, la investigación está fuertemente centralizada. Merck, que posee filiales en gran parte del mundo, realiza la investigación fundamental en dos laboratorios ubicados en Estados Unidos; Hoffmann-La Roche, el mayor productor mundial, realiza su labor principal de investigación en dos laboratorios situados en Suiza y Estados Unidos respectivamente, a pesar de que cuenta con filiales en 32 países.

Esta centralización de la investigación implica la existencia de unas relaciones de subordinación tecnológica en favor de estas grandes empresas multinacionales.

Los productos de base de la industria farmacéutica precisan de fuertes inversiones en investigación y de unas dimensiones mínimas; por estas razones, las empresas multinacionales son actualmente casi los únicos productores de materias de base, las cuales son, posteriormente, exportadas desde los centros de producción de la firma matriz a sus filiales.

A través de este proceso de exportación se produce la transferencia vía precios de los beneficios de las filiales a la casa matriz, mediante la facturación a precios exageradamente elevados de las materias básicas.

En el análisis que Levinson realiza del coste de los medicamentos, el coste de producción de éstos no representa generalmente más del 20 por ciento del precio de venta al público quedando el 80

por ciento restante destinado a gastos de amortización, investigación, promoción de ventas y publicidad, materiales de acondicionamiento y beneficios.

De esta estructura de los costes de un medicamento, merece la pena destacar dos aspectos que Levinson comenta ampliamente: la investigación y la publicidad.

Es cierto que la industria farmacéutica tiene una tasa de inversión en investigación y desarrollo superior a casi todos los otros sectores industriales. Esta tasa de inversión en investigación está cifrada aproximadamente en un 10 por ciento de la cifra de ventas. Ahora bien, en opinión de Levinson, solamente el 20 por ciento del total de las inversiones efectuadas por este concepto se canalizan hacia la investigación propiamente dicha, mientras que el 80 por ciento restante se utiliza en desarrollar los productos ya existentes, sea mediante nuevas presentaciones, sea por medio de asociaciones con otros medicamentos ya conocidos. Además, las investigaciones de la industria farmacéutica se dirigen hacia objetivos que no son probablemente los más interesantes para el hombre. Por ejemplo, no se realiza prácticamente investigación alguna sobre la administración de los medicamentos. Es sabido que para lograr que el efecto del fármaco actúe sobre el órgano enfermo es necesaria una sobredosis del principio activo; sin embargo, si se hallara una forma de administración directa sobre dicho órgano la dosis necesaria disminuiría y con ello el consumo de medicamentos lo que, a su vez, solucionaría de forma parcial el problema de la absorción de los mismos por parte del organismo humano. Naturalmente este tipo de investigación podría provocar un descenso de los beneficios a largo plazo; por esta razón, dicho tipo de investigación no es alentado en absoluto por las empresas farmacéuticas.

En cuanto a la publicidad hay que distinguir dos tipos de medicamentos: los que son de venta libre y que representan un 10 por ciento del mercado y los productos deontológicos que son aquellos que precisan de receta médica. El enfoque pu-

blicitario es distinto según sea el tipo de producto.

Si se trata de un producto de venta libre la campaña publicitaria se realiza de forma similar a la de otros artículos de consumo. El resultado es que se fomenta el autodiagnóstico con la consiguiente automedicación por parte del consumidor. Este problema, que es uno de los más importantes con los que se enfrenta la medicina en los países desarrollados, se ve agravado por el hecho de que la mayoría de las propiedades a las que aduce la publicidad no son ciertas o lo son sólo en parte.

En el caso de los productos deontológicos, el que sufre un verdadero bombardeo publicitario es el médico. En Estados Unidos, la industria farmacéutica gasta un promedio de 3.000 dólares anuales en publicidad por cada médico en activo. Si comparamos esta cifra con la renta *per capita* de un país subdesarrollado nos daremos cuenta del despilfarro que supone.

Todo este gran esfuerzo publicitario se justifica por parte de las empresas en razón del rápido envejecimiento de las especialidades.

Actualmente se asiste a una proliferación de especialidades farmacéuticas aun cuando sólo existan 200 ingredientes activos.

La publicidad está dirigida, naturalmente, a promocionar las marcas comerciales y no el producto genérico que puede obtenerse a un precio mucho menor. En este punto, Levinson ataca a los farmacéuticos dado que en su opinión imponen a sus clientes los productos de marca en vez de intentar promocionar los productos con su nombre genérico.

En el caso de la mayoría de los países subdesarrollados el problema es todavía más grave, por cuanto los laboratorios farmacéuticos conciben sus productos para unas condiciones climáticas dadas y puede ocurrir que un medicamento sea útil en Europa y que no lo sea, o incluso que sea peligroso, en el África central. Por otra parte, cuando las multinacionales se introducen en los mercados de dichos países no contribuyen, en absoluto, a mejo-

rar las condiciones de dependencia sanitaria y tecnológica sino que, por el contrario, no hacen más que empeorar la situación debido a la falta de inversión en tecnología e investigación en las filiales que mantienen en dichos países.

En un capítulo dedicado a la seguridad con respecto a los medicamentos, Levinson expone brevemente las medidas adoptadas en algunos países para luchar contra la falsa publicidad sobre la eficacia de los productos farmacéuticos. Estas medidas, encaminadas a evitar casos como el de la talidomida, encuentran muchos e importantes obstáculos en su avance, debido a la fuerza que tienen las industrias farmacéuticas.

Con respecto a la eficacia de los medicamentos en el mercado norteamericano, la Food and Drug Administration realizó una investigación que dio los siguientes resultados: el 11 por ciento de los productos farmacéuticos no tenían ningún efecto, el 15 por ciento eran eficaces, el 47 por ciento tenían eficacia posible y el 27 por ciento poseían una eficacia probable.

En este mismo capítulo se trata el problema de los aditivos alimenticios. Actualmente se utilizan gran cantidad de aditivos para colorear, conservar, estabilizar y dar un gusto determinado a conservas, platos preparados, bebidas de todo tipo, alimentos infantiles, etcétera. Algunos de estos aditivos han sido declarados perjudiciales como, por ejemplo, el ciclamato y el hexaclorofeno. Actualmente se están llevando a cabo investigaciones con el fin de determinar el comportamiento de otros aditivos de uso corriente, como la sacarina, sobre el organismo humano. Para combatir esta «polución interna» hay que estar alerta y actuar con energía y rapidez.

En un capítulo dedicado al trabajo y las relaciones industriales, Levinson realiza un bosquejo de las características principales del sector: crecimiento superior a la media dentro del sector químico, alto valor añadido, alta relación inversiones-trabajador, alto nivel de productividad, la relación ventas-empleado es más alta que la media del sector químico y la relación activo-empleado es más baja que la del

sector de las industrias químicas. Se trata de un sector con personal altamente calificado: el personal de dirección, administración, ventas e investigación representa el 46 por ciento del total. Otra característica es la alta proporción de trabajo femenino: el 27 por ciento de los investigadores, el 64 por ciento de los técnicos y el 80 por ciento del personal de producción son mujeres.

En las conclusiones, Levinson repasa las distintas acciones realizadas con el fin de controlar este sector en diversos países. Suecia nacionaliza la distribución de los medicamentos, Italia intenta crear una gran industria de producción con un 50 por ciento de participación del ENI, etcétera.

Sin embargo, en opinión de Levinson es necesaria una multinacionalización, una nacionalización en un país determinado sólo es la nacionalización de una filial con el consiguiente peligro de represalias de tipo técnico, comercial y político, que pueden dejar sin efecto la medida tomada.

El libro es interesante porque ofrece una panorámica bastante completa de los principales problemas que plantean las industrias farmacéuticas. Podría achacársele la insuficiencia de datos y referencias bibliográficas, pero hay que tener en cuenta que se trata de una obra dirigida al gran público y no a los especialistas.

RAMÓN GISBERT GELONCH

*El poder económico en España (1939-1970)*, C. MOYA, Túcar Ediciones, Madrid, 1975, 262 pp.

Como característica permanente que atraviesa toda la obra del profesor Moya advertimos una extremada cautela y recato científico. «Nuestro ensayo no intenta, en principio —nos dirá el autor, p. 192— ser una crítica de un cierto sistema económico, sino un análisis, esencialmente sociológico, de un proceso de desarrollo económico y del papel de las diversas élites en tal desarrollo.» Junto a esta resistencia por cruzar el dintel de la críti-

ca tampoco se aventura a establecer conclusiones categóricas, a cerrar circularmente el proceso de la investigación con la elaboración de tesis acabadas: «no se presentan aquí las conclusiones de una investigación científica, sino un primer momento de la elaboración de las hipótesis a contrastar empíricamente. Pero no se trata simplemente de abrir el camino a la legitimización o refutación 'positiva' de tales hipótesis; sino de preparar el paso a una comprensión más alta que sea capaz de asumir la específica negatividad y limitación de tal 'objetividad positiva' en el salto hacia su cancelación dialéctica» (p. 251). Si bien es de agradecer al autor esta infrecuente modestia, pienso que contrae una gran deuda con los estudiosos del tema: sería urgente que concluyera el círculo de la investigación y nos proporcionara una mayor potencialidad operativa. Pienso que el momento de madurez necesario ya está presente en Moya.

Conviene resaltar otro punto en la obra de Moya. Antes indicaba que su análisis era «esencialmente sociológico». Más tarde concretará, añadiendo que se trata de un análisis sociológico dentro de un «enfoque genético estructural». Estimo que esta apreciación metodológica queda excesivamente constreñida. Para quien haya seguido la obra del autor no pasará inadvertido un progreso metodológico cronológicamente paralelo a su desarrollo. Si es cierto que su primera producción es «esencialmente sociológica» ya en su *Burocracia y Sociedad Industrial* (1972) apunta una cierta apoyatura interdisciplinaria (en concreto en su capítulo II «El proceso de racionalización burocrática en España» y especialmente en el análisis que formula de la reforma administrativa llevada a cabo por López Rodó a la luz de las necesidades del nivel económico). Y precisamente lo que antes sólo se apuntaba eclosiona con nitidez en la obra que nos ocupa, sobre todo en las partes que para nosotros aparecen como nuevas (la III y IV de las que más tarde nos ocuparemos). Se nos ofrece así una obra no sólo sociológica, en sentido genérico, sino también política, económica e histórica, dotando de especificidad al objeto y de

justeza a la calificación del método como «genético estructural». Moya se sitúa así en la línea que iniciaron en nuestro país J. Linz, Amando de Miguel, S. Giner o el mismo Francisco Murillo Ferrol (especialmente, aunque en un plano más abstracto, en su última singladura; véase, al respecto, «La nueva economía política» en *Hacienda Pública Española*, núm. 34, 1975, pp. 169-192). Esta globalidad metodológica con que sociólogos y politicólogos se enfrentan al estudio del «ser social» debería servir de seria advertencia a los economistas indígenas tan apegados (¿o indigentes en recursos?) como estamos a parcelas por limitadas muchas veces estériles o improductivas, y ello a pesar de Marx (istas) y Schumpeter (ianos)... Claro que el camino más fructífero tal vez sería, para unos y otros, el trabajo en equipos interdisciplinarios. Concluyendo, opino que este positivo avance metodológico de Carlos Moya no sólo constituye el elemento que dota de originalidad a la obra que comentamos, sino que la convierte en lectura obligada de estudiantes y estudiosos de la economía de nuestro país.

La tercera reflexión que es preciso añadir a las anteriores hace referencia a la estructura y composición temática de la obra de Moya. El autor nos previene en su «a modo de prólogo» que reproduce «con mayor volumen y alguna modificación» estudios o investigaciones anteriores y que, al seguir considerándolas válidas en su primera versión, no ha puesto al día, a la vez que justifica esta opción por la necesidad que habría tenido, en caso contrario, de «cambiar buena parte del marco conceptual empleado en función de una decisiva transformación del sistema categorial que precedió aquel estudio... Desarrollo por lo demás harto complejo para poder aquí otra cosa que apuntarlo» (p. 8). No obstante, lo que Moya denomina «mayor volumen y alguna modificación» adquiere suficiente relevancia y originalidad con respecto a los trabajos *publicados con anterioridad* por Moya como para merecer nuestra atención la obra que ahora nos presenta. Ésta aparece dividida en siete secciones (las dos últimas de tono menor presentan una aproximación de

conclusiones). Las secciones I (Introducción), y II («La Restauración y la formación histórica de la aristocracia financiera») y las VI y VII («Un futuro incierto» y «A modo de conclusión») reproducen básicamente un ensayo titulado «las élites económicas y el desarrollo español» (que apareció publicado en la obra colectiva dirigida por S. del Campo, *La España de los años 70*, I. La Sociedad, Ed. Moneda y Crédito, Madrid, 1972, pp. 431-591), con importantes incrustaciones que provienen de su obra *Burocracia y Sociedad Industrial* (Edicusa, Madrid, 1972), especialmente en lo referente a los temas de la racionalidad y burocratización paralela de las instancias públicas y de las élites de la economía española (pp. 9-22 en obra comentada, pp. 178 ss. en *op. cit.*). Las secciones III («Un esquema de desarrollo económico español contemporáneo»), y IV («El 'particularismo' como límite de la racionalización empresarial en la sociedad española») son las que constituyen propiamente *novedad* en la obra publicada por Moya, aun cuando alguna zona menor provenga del ensayo citado (por ejemplo en III reinstala algunos párrafos sobre el INI y en IV parte del apartado sobre «El catolicismo español y el espíritu del neocapitalismo»). Si bien la sección V («Una tipología de las élites del desarrollo») reproduce parte del ensayo de referencia, el autor la reestructura e introduce *modificaciones* que a veces nos parecen claves. Al efectuar esta disección entre la parte reproducida, nueva y modificada, hemos partido tan sólo de la obra hasta ahora conocida y publicada del autor, a reserva por tanto de que pudiera quedar desvirtuada si conociéramos otra de las fuentes del autor: la investigación inédita (a que hace referencia en su «a modo de prólogo») sobre «las élites empresariales en el desarrollo económico español». Igualmente, esta disección me permitirá limitarme, posteriormente, a ofrecer una somera referencia sobre lo que considero como novedad, eximiéndome de incursiones sobre lo ya conocido.

Quisiera, antes de proseguir, formular una cuarta y última consideración general. Me refiero a los riesgos y peligros que

corre la obra de Moya con la inclusión de la parte que hemos venido en llamar «nueva»: y no sólo en el ámbito formal o de composición, sino en su estructura temática. En su presentación aparece algún descuido sin duda debido a dificultades técnicas. Así, aparecen párrafos repetidos (vid. pp. 141 y 225) o se ofrecen citas en el texto de las que falta toda referencia bibliográfica (por ej. la que ofrece de Hegel en p. 153 o de Fernández Carvajal en p. 134, etc.). En el ámbito temático tenemos a veces la impresión de que lo «nuevo» no se encuentra suficientemente ensamblado y reinstalado en el conjunto de la obra (dato que aflora cuando escribe «en el marco de este trabajo sobre las élites...», p. 181, a pesar de que con lo «nuevo» dicho marco queda rebasado), especialmente por lo que hace referencia a su no incidencia en las conclusiones que, si bien en forma de hipótesis, establece en los apartados finales. No obstante, todo lo anterior no desmerece ni un ápice los valores arriba reseñados: el haber desarrollado y sistematizado planteamientos tan sólo embrionarios en escritos precedentes y fundamentalmente el avance que supone su análisis interdisciplinario, su huida del puro sociologismo y su pleno entronque con lo económico/histórico. Este encuentro será el que posibilitará a Moya superar el nivel inhóspito y no operativo de la abstracción formal.

Paso finalmente a esbozar una sucinta referencia, algunos trazos, más descriptivos que analíticos, de las secciones que he considerado como aportaciones originales en relación a la obra anterior de Moya. En la sección III, el apartado primero («De la Economía de Guerra a la autarquía: 1939-1957») arranca de la tesis catastrofista con que explican ciertos teóricos (París Eguilaz) de la autarquía el origen de ésta, faltando, a mi entender, referencias a posiciones más matizadas y/o globales como las de Estapé, Velarde o, últimamente, Clavera. Bascula todo él en torno a una tesis central. El Nuevo Estado Nacionalsindicalista (de FET); es un instrumento político que determinará la concentración de las élites económicas

en función de las exigencias político-militares y que, marginando del poder político a la FET, instalará en el mismo una simbiosis de élites aristocrático-financiera y militar-político-burocrática (respaldándose así los procesos de concentración financiera y control bancario, y el del control industrial —INI—, puntos de apoyo del inmediato proceso inflacionario). Al respecto opino que la tesis de la total identificación entre poder político y poder económico (que tiene como protagonista a la aristocracia financiera) podría no formularse tan rígidamente y matizarse en términos de una alianza y conglomerado parcial, siempre que no identifiquemos la aristocracia financiera con la clase dominante (más amplia), punto clave para evitar planteamientos equívocos. De igual forma nos parece arriesgado concluir (sin contrastación empírica) que en este subperíodo «se había consolidado mínimamente una estructura capitalista correspondiente a la 'acumulación originaria', al 'take off' necesario para un desarrollo capitalista nacional automantenido sobre el supuesto de una política estatal de intervención y protección absoluta» (p. 119). El segundo apartado («De la estabilización a la liberalización planificada») estudia los procesos de reconversión y readaptación que tienen lugar de 1957 a 1970. La consolidación del capitalismo nacional exige la revisión y reorganización del sistema a fin de soslayar las irracionalidades del retraso tecnológico y la inflación galopante (efectos de un proteccionismo e intervencionismo a ultranza). Se hacen necesarias la entrada de tecnología y capital extranjero y la remodelación de las instituciones. La exigencia de «racionalidad capitalista» que posibilite un desarrollo expansivo y autosostenido ha de sentar las bases que permitan la incorporación al capitalismo occidental a través de una triple estrategia como requisito previo: estabilización, liberación (interna y externa) y reforma administrativa. Todo ello al servicio de la planificación del desarrollo económico, dentro de un proceso global de liberalización planificada, donde subprocesos centrales serán: a) la Reforma de la Administración con los criterios de la raciona-

lidad burocrático-empresarial y con un incremento de la centralización y poder como efecto y b) la reforma y racionalidad de los organismos financieros (Ley de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca, abril 1962) que supondrá un aumento de poder y control del Ministerio de Hacienda sobre la Banca Privada. De esta forma, la Administración Pública (el Estado) pasaba a ser sujeto clave, mientras que la Aristocracia Financiera (Banca Privada) lo sería subsidiario, apareciendo tensiones latentes entre ambos (por la «expropiación estatal de los medios estamentales», dirá M. Weber) y que, patentizadas a raíz de la Ley de Incompatibilidades y del asunto Matesa, generarían la crisis ministerial de 1969 con la consiguiente homogenización del bloque en el poder. Simultáneamente tuvieron lugar un desplazamiento de la gestión de los políticos-militares en el INI, y un auge de la aristocracia financiero-industrial (con la aparición de los «nuevos ejecutivos» y la racionalización burocrática en la empresa privada). Entre estos nuevos protagonistas, este nuevo empresariado (la burguesía nacional fruto de la racionalidad burocrática privada) y la nueva Administración (el Nuevo Estado fruto de la racionalidad burocrática pública) establecerán un nuevo sistema de relaciones y dependencia (propias de lo que Papandreou califica «capitalismo paternalista») y cuya instancia de diálogo y negociación (de «consumo», repite López Rodó) se instala en la Comisaría del Plan y concreta en la Acción Concertada. Personalmente pienso que la parte de la obra de Moya aquí apretadamente resumida contiene no sólo el análisis más brillante de toda ella sino el más acertado y sugerente. Sin duda merece una atenta lectura y reflexión. Por mi parte, tan sólo discrepo en la consideración de las reformas apuntadas como «transformación del Estado mismo» (p. 123) a la vez que las atribuye mero carácter «técnico» (p. 126). Difícilmente compatibles parecen ambos extremos y peligrosa la contradicción cuando sus agentes son considerados como meros «tecnócratas».

La sección IV está dedicada a explicar

los orígenes del «deficiente nivel de racionalidad organizativa» de todo el proceso económico-político español y ello a pesar de los esfuerzos arriba analizados. «Lo que ahora debe quedar claro —dice Moya, p. 145— es que la progresiva convergencia de la industrialización española hacia unos puntos de racionalización burocrático-empresarial, característica del ‘mercado organizado’ neocapitalista, en ninguna forma se puede explicar según un modelo abstracto de ‘racionalización burocrática occidental’..., sólo puede ser entendida, en su específica concreción estructural, como un desarrollo a partir de y en función de los específicos supuestos irracionales... que se configuran en la etapa autárquica»: la paradoja de impulsar una moderna economía industrial y proteger, simultáneamente, la restauración de la sociedad tradicional. Este impulso paralelo de la dicotomía tradición nacional - modernidad capitalista, momento particularista - momento universalista, lógica tradicional (honor estamental) - lógica moderna (sociedad de mercado), va a oscurecer toda posibilidad de ordenación racional del sistema. Y, concretamente, va a ser el particularismo familiar (y su reproducción en las organizaciones burocráticas) el que se constituirá en límite central de la racionalización empresarial en la sociedad española. La familia pasará a ser el condicionamiento básico del irracionalismo al reproducir ampliamente su particularismo. Sobre todo en los años cuarenta, cuando la familia se eleva a principio fundamental del sistema y las exigencias familiares se convierten en legitimización de todo comportamiento, derivando una profunda contradicción entre la iniciativa privada de talante particularista y el dirigismo económico preconizado. Sin embargo, en opinión de Moya, en los años sesenta se supera parcialmente la contradicción en base a lo que denomina racionalidad burocrática. Frente al particularismo se pone en marcha un proceso de racionalización burocrático-instrumental que sintetiza ambos momentos: se origina una reconciliación entre la ética católica tradicional y la moderna racionalidad capitalista y ello a partir de la ascética e

ideología religiosa «la de los hombres del Opus Dei, con la racionalización disciplinada de su comportamiento disciplinar y colectivo» p. 180). Sin ánimos de polémica entiendo que Moya ha caído en un análisis ideologista por sus excesivas adherencias sociológicas en el planteamiento. Pienso que acentúa excesivamente el papel determinante de las estructuras de parentesco y olvida algo que él mismo apunta: la interconexión de todos los subsistemas sociales en la configuración de tipos de acción social y pautas estructurales. Este reduccionismo causal olvida, quizás alegremente, otros elementos determinantes, ya sean de carácter económico (un cierto tipo de relaciones de producción) o político (un cierto tipo de relaciones de dominación) y entra en contradicción con el autor mismo cuando más adelante afirma que el proceso de racionalización se halla frenado «por los límites políticos del sistema... La persecución de un desarrollo económico expansivo y de una progresiva racionalización empresarial no parece viable sin un decisivo ‘crecimiento’ de la racionalidad política del sistema... Sin una radical racionalización política de las élites del poder, sin una activa y racional integración de las masas en la vida pública...» (p. 248). He aquí, pues, otros factores cuya ausencia provoca irracionalidad.

Para concluir, recordemos que en la sección V introduce el autor alguna «modificación». Así, en el apartado primero («La Aristocracia Financiera»), intenta conjugar las tesis de Prados y Tamames sobre el papel fundamental de la Banca privada en la transformación (industrialización) de la economía española. Asimismo se ofrecen aditamentos provenientes de los nuevos análisis de la sección precedente cuando sostiene que «sobre la legitimización familiar tradicional se impone la legitimación racional profesional», etc. Y, finalmente, en el tercer apartado («Los nuevos directores: tecnócratas y ejecutivos») destaca como novedad la ampliación de su estudio a los nuevos tecnócratas (Fernández de la Mora, Villar Palasí y especialmente Barrera de Irímo) actualizando todo el análisis a partir del papel decisivo

que se otorga a la racionalización científico-social de la semántica política oficial y a la tecnología científica que el nuevo sistema académico (Ley de Educación) va a propiciar.

F. J. PANIAGUA

*L'économie mondiale capitaliste*, Ch. PALLOIX. Ed. F. Maspéro, París, 1971. Tomo I: «Le stade concurrentiel», 264 páginas. Tomo II: «Le stade monopoliste et l'imperialisme», 239 pp.

El interés con que ha sido acogida esta obra de Palloix, la segunda que ha publicado en forma de libro, se explica perfectamente cuando la cantidad y calidad de los análisis de inspiración marxista sobre el tema capitalismo-desigualdades internacionales forman ya un conjunto que permite vislumbrar la posibilidad de lograr su integración teórica, con el salto cualitativo que ello supone en el campo científico marxista.

Así lo entiende el propio Palloix muy consciente, por otra parte, de las limitaciones importantes que todavía existen para lograr una interpretación completa del conjunto capitalista mundial actual. Lo cual no quiere decir que el autor se conforme con poco, ya que nos dice explícitamente (haciendo suya la frase de Marx) que de lo que se trata es de transformar el mundo y no de interpretarlo, y que su intención es trazar «el contexto económico, político, ideológico mundial que *condiciona* la lucha de clases en el centro y en la periferia». Se trata, en definitiva, de «avanzar» en la lucha teórica que va indisolublemente unida al avance de la práctica revolucionaria.

El contenido de los dos tomos que componen la obra se divide en tres partes. La primera titulada «Introducción a la Economía capitalista» la considero la más importante y en ella centraré mis comentarios.

En la misma se formulan los conceptos adoptados por el autor y se expone el método de análisis empleado defendiéndolo, al mismo tiempo, frente a otros métodos usados en ciencias sociales. Las dos

partes que vienen a continuación están en función o son una aplicación de lo contenido en la primera al análisis de la «economía mundial capitalista» en su estadio concurrencial (segunda parte) y en su estadio actual o monopolista (tercera parte).

Palloix considera que los tres ejes sobre los que debe centrarse el análisis del capitalismo actual son: las relaciones entre el «centro» y la «periferia» (imperialismo), la integración capitalista en el centro y, finalmente, las formaciones sociales socialistas y la economía mundial capitalista.

Esta obra se centra en el primero de dichos ejes, aunque reincorpora elementos de los otros dos, y anuncia la continuación de las investigaciones.<sup>1</sup>

Los análisis de Palloix se apoyan en la tesis siguiente: «la economía mundial capitalista ha pasado a ser (o se ha convertido) en la realidad última, y como realidad última en su seno se insertan *todas* las formaciones sociales» (p. 7). Hay que observar que el subrayado «todas» es del autor, ya que, efectivamente, considera que también las formaciones sociales socialistas actualmente existentes están inmersas y condicionadas por el conjunto de relaciones internacionales de signo capitalista. A este punto me referiré después. Como ocurre con cierta frecuencia a lo largo del texto, las formas de expresión del autor no son suficientemente claras, aunque quizás en este caso las dificultades de formulación provengan de las ya reconocidas deficiencias en el conocimiento teórico del concepto de «economía mundial capitalista». La proposición de Palloix es que el desarrollo de las contradicciones en los países del centro repercuten en un contexto mundial y, a su vez, las contradicciones en los países de la periferia, como también en los del centro, son un «reflejo» de las contradicciones mundiales del capitalismo. Esta «reflexión» se produce de distinta manera según las características específicas de cada formación social.

1. Efectivamente, Palloix ha publicado posteriormente *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*.

Si bien Palloix considera que Rosa Luxemburgo y Bujarin fueron quienes primero plantearon la idea de un contexto mundial capitalista, sus conceptos están tomados muy directamente de Poulantzas y Bettelheim. Los conceptos de modo de producción, formación social y clases sociales adoptados lo son en su versión de Poulantzas,<sup>2</sup> así como el concepto de economía mundial capitalista coincide con el tratamiento que le da Bettelheim.<sup>3</sup>

A partir de dichos conceptos, Palloix define la economía mundial como «un complejo de formaciones sociales —capitalistas avanzadas, capitalistas subdesarrolladas (o dominadas y explotadas) y socialistas— situadas bajo la dominación y la determinación de la nación capitalista más avanzada» (p. 16), siendo ésta en el momento presente los Estados Unidos. La articulación de las distintas formaciones sociales en la economía mundial adoptan la forma que marque su respectivo índice de dominación o de dependencia.

«La formación social capitalista avanzada constituye un complejo relativamente coherente de modos de producción, la transición se ha efectuado con su propia dialéctica interna y el modo de producción dominante (el capitalista monopolista) ha extendido a los demás sus valores, sus instancias ideológicas, políticas y teóricas. El desarrollo de sus fuerzas productivas viene condicionado por el criterio del beneficio. El beneficio se constituye en la racionalidad del M.P.C. Por una parte, el índice de dominación viene dado por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, pero por otra parte esa misma «legalidad del beneficio» a escala mundial impide que en las formaciones sociales capitalistas subdesarrolladas se eleve el grado de desarrollo de las fuerzas productivas; así pues, la formación social capitalista avanzada es quien define el lugar y las funciones de la dominada, su articulación en la economía mundial.

La formación social capitalista «dominada» es un complejo incoherente de mo-

dos de producción, si bien el MPC domina económicamente a los otros no logra extender a ellos sus instancias correspondientes ideológicas, políticas y culturales. El beneficio deja de ser un criterio racional al bloquear el desarrollo de las fuerzas productivas. Es decir, mientras en las formaciones sociales capitalistas avanzadas las relaciones de producción dominan (pero no determinan) las fuerzas productivas, en las formaciones sociales capitalistas «dominadas» son las relaciones de producción capitalistas mundiales las que determinan sus fuerzas productivas y estas últimas las que se imponen sobre sus propias relaciones de producción nacionales.

El imperialismo es, según Palloix, lo que define el *modo de funcionamiento* del MPC a escala mundial. Debido al «desarrollo desigual» existen zonas de fractura en el MPC mundial, y éste «segrega» el imperialismo para cubrir esas zonas, imperialismo que recae sobre las relaciones sociales tanto en el «centro» como en la «periferia». Palloix niega categóricamente que el efecto del imperialismo sea enfrentar el proletariado de los países que lo padecen, con el proletariado de los países que se benefician de él: ambos proletariados se ven afectados igualmente aunque de forma distinta según las características de las relaciones sociales en cada país.

Según Palloix el imperialismo respondería a las necesidades de funcionamiento del MPC en su estadio actual monopolista, teniendo en cuenta que su ampliación y reproducción sólo se realiza existiendo «fraccionamiento» a nivel de relaciones de producción y con desarrollo desigual de las fuerzas productivas o desigualdad en la acumulación de capital.

El análisis de las contradicciones al MPC que realiza Palloix sigue el método materialista dialéctico que él mismo define en los siguientes términos: «es el método de lo teóricamente concreto, en la medida que une el proceso de abstracción fundado en el método dialéctico con el materialismo histórico para aprehender teóricamente la apariencia fenoménica de los hechos». Los dos niveles teóricos

2. *Pouvoir politique et classe sociale de l'Etat capitaliste.*

3. *La transition vers l'économie socialiste y Calcul économique et formes de propriété.*

quedan ejemplificados en Marx cuando analiza el proceso conjunto de la producción capitalista.

A partir de aquí Palloix llama «contradicciones estructurales» a aquellas que aparecen en el análisis teóricamente abstracto y «funcionales» las que lo hacen en el concreto. La contradicción entre relaciones de producción y nivel de fuerzas productivas inherente al proceso de producción da lugar al proceso de circulación a las leyes de desarrollo contradictorio del capitalismo (ley de la baja tendencia de la tasa de beneficio, ley del desarrollo desigual, ley de pauperización absoluta y relativa). La contradicción funcional principal del capitalismo en su conjunto se plasma en el problema de «creación-realización» del producto social y de la plusvalía en particular.

La no correspondencia entre relaciones de producción y fuerzas productivas da lugar a la sustitución («transición») de un modo de producción por otro. En el caso concreto del MPC Palloix señala que cuando la transición tiene lugar sobre bases endógenas (países capitalistas avanzados) a la propia formación social, las nuevas relaciones de producción «abolen-disuelven» las existentes anteriormente. Pero éste no es el caso de los países de la periferia donde las nuevas relaciones de producción que se establecen «consolidan» al mismo tiempo que disuelven las anteriores existentes. Consolidan en el sentido de que simplemente superponen el nuevo modo de apropiación al antiguo modo de producción; pero por otra parte «disuelven» o dan lugar a un proceso lento de proletarianización. En esta misma línea van las interpretaciones de autores como Baran, Gunder Frank, Amin entre otros cuando caracterizan en términos de «descomposición», «satelización» o «desarticulación» a las economías subdesarrolladas.

En relación a la controvertida proposición marxista de la tendencia descendente de la tasa de beneficio en el capitalismo, Palloix considera como menguado el éxito alcanzado hasta ahora por los economistas marxistas en demostrar su validez. Se trataría en este caso, empleando sus

propios términos, de incapacidad para pasar de lo teóricamente abstracto a lo teóricamente concreto o, dicho de otra forma, para traducir la esencia en fenómeno. La tesis de Baran y Sweezy es, efectivamente, que en el capitalismo monopolista crece la tasa de excedente (sin identificarla con beneficio, que sólo sería una parte), pero eso no quiere decir, como Palloix da a entender, que ambos autores americanos estén planteando la invalidez teórica de la ley marxista. Baran y Sweezy, al igual que otros autores marxistas vienen haciendo, constatan el papel protagonista que hoy asume el Estado en la valorización del capital. El término «capitalismo monopolista de Estado» no quiere decir otra cosa. Pocos son los que confunden la ley «abstracta» del descenso de la tasa de beneficios con el problema «concreto» de la creación-absorción del excedente.

Por lo demás, la vía de interpretación que propone Palloix para este problema aparece como bastante coherente. Partiendo de la necesidad de acumulación que requiere el desarrollo de las fuerzas productivas, el capitalismo se enfrenta a la contradicción siguiente: de una parte, la acumulación comporta en sí el descenso en la tasa de beneficio; de otra parte, ocurre que las plusvalías sólo se acumulan si no se desvaloriza el capital, si no disminuye la tasa de beneficio. En el capitalismo concurrencial serían las crisis quienes se encargarían de eliminar los capitales 'viejos' y menos productivos, mientras mantendrían bajos los salarios.

La solución de la contradicción en el capitalismo monopolista pasaría por la «desvalorización de una parte del capital por la financiación estatal y por su instalación en el exterior (imperialismo)». «Las relaciones de producción capitalistas, en las formaciones sociales avanzadas, no pueden dominar a las fuerzas productivas si no es pasando por unas relaciones de producción internacionales capitalistas que aseguren precisamente cierta solución precaria sobre sus propias fuerzas productivas, es decir, cierta solución a la socialización creciente de las fuerzas productivas» (p. 111, I tomo).

En definitiva, las conclusiones del análisis son que la supervivencia del capitalismo, en su estadio monopolista, descansa sobre el desplazamiento de las contradicciones desde los países capitalistas avanzados a un espacio mundial. El MPC sólo puede mantenerse sobre la base de un desarrollo desigual de las fuerzas productivas que dé lugar al trasvase de plusvalías desde la periferia al centro. Ahora bien, en la medida en que se acentúa la dominación económica, política e ideológica, tiende a profundizar el «hecho nacional», lo que trae consigo la descomposición lenta del MPC. El «neo-imperialismo» (nombre que da Palloix a la fase actual del imperialismo) estaría engendrando una situación inversa de la que dio lugar a la transición al MPC, una situación donde las relaciones de producción pierden dominio sobre las fuerzas productivas debido, por una parte, a la creciente socialización de estas últimas en los países de capitalismo avanzado y, por otra parte, a su bloqueo en los países dominados por las relaciones de producción capitalistas internacionales.

Este es el cuadro conceptual y analítico donde se encajan la segunda y tercera partes de la obra, en las que se pasa revista a los diversos análisis clásicos y marxistas sobre aspectos concretos de las relaciones internacionales durante el capitalismo concurrencial y en la actualidad.

Del conjunto de la obra de Palloix, creo que puede destacarse positivamente lo sugerentes que resultan muchos de sus planteamientos. Sin embargo, también cabe objetar seriamente si no es excesiva la rotundidad del mismo concepto de «economía mundial capitalista» según lo concibe Palloix. El riesgo de estar subvalorando el papel de las formaciones sociales socialistas en el juego de fuerzas mundiales es grave, incluso teniendo en cuenta las tesis de Bettelheim sobre la situación de transición de dichas formaciones sociales en la actualidad, en el sentido de que todavía no han eliminado muchos elementos propios del capitalismo.

F. J. PANTAGUA

*La economía en los procesos inflacionarios*, K. K. F. ZAWADZKI, Editorial Labor, S. A., Barcelona, 1974, 267 pp.

La característica más acusada de este libro es la preocupación por presentar todas las situaciones posibles, haciendo jugar muchas variables en cada una de ellas, y enmarcando muy bien toda afirmación dentro del cuadro de constantes y variables elegidas.

En todo el libro no hay ni una fórmula matemática y toda su exposición tiene un marcado carácter relativista. No cuantifica ninguna afirmación, sólo al analizar el comportamiento de algunas variables establece entre ellas relaciones de proporcionalidad.

El libro es teórico y muy denso; es expresión del saber de un conocedor profundo de la economía pero, a la usanza del hombre de letras, huye de toda formulación matemática o de cualquier referencia estadística. En su exposición hace gala de gran poder comprensivo y de vastos conocimientos no sólo en economía sino también en sociología y política. A lo largo de toda su exposición, el autor ofrece su aportación y esfuerzo personal; sólo hace breves referencias a autores muy conocidos como Duesenberry, Kuznets, Friedman, Keynes, Pigou, Lerner, Turvey, Harrod, Kaldor, Hansen, etcétera.

En los dos primeros capítulos analiza la naturaleza de la inflación y define cuatro tipos: la inflación debido a la pugna por la renta, la de exceso de demanda; la provocada por la escasez de mano de obra y finalmente la denominada inflación general. A continuación explica ampliamente el proceso de cada tipo de inflación. Las variables que tiene en consideración son muchas y sorprende el tratamiento encadenado y múltiple que hace en cada caso y situación.

Más adelante estudia el comportamiento de los estabilizadores estructurales y políticos en las inflaciones de pugna por la renta y en las de exceso de demanda. También da gran importancia a la velocidad de la inflación y estudia sus determinantes así como sus efectos. Asimismo

profundiza en la relación precio-inflación, y estudia los precios relativos y sus cambios estructurales, la renta real de los distintos grupos sociales y las variaciones que experimentan a lo largo de todo proceso inflacionista.

Del capítulo 10 al 14 explica la repercusión de la inflación interior de un país sobre su posición económica internacional. Analiza la balanza de pagos, la relación real de intercambio, los efectos de la inflación sobre la renta real y el volumen de demanda tanto de productos nacionales como extranjeros y el efecto sobre las rentas de producción.

Tras analizar la situación específica de un país banquero frente a la inflación, estudia la política a seguir para solucionar el problema del desequilibrio de la balanza de pagos, en un proceso inflacionista. El autor señala tres caminos y por este orden: *a)* aranceles, *b)* controles físicos y *c)* impuestos arancelarios a la vez que estímulos a la exportación.

El capítulo 15 que titula «Expansión e inflación» trata del incremento de la renta, del ahorro, la expansión de la inversión, la productividad y los salarios. Es una de las partes más interesantes del libro.

En los tres últimos capítulos analiza la naturaleza e importancia de los efectos de la inflación recalando la trascendencia de los cambios estructurales. Señala como efectos directos la redistribución de la renta, las variaciones en la posición económica exterior, el efecto sobre la productividad de la mano de obra, la subida de los salarios con independencia de los precios y de la productividad, el impacto sobre los márgenes de beneficio bruto, así como la generalización de las ventas a plazos que provoca un trasvase de ahorro de la inversión al consumo. En el último capítulo hace patente su intención pragmática y se pregunta si la inflación tiende o no a estimular la tasa de crecimiento económico. A lo largo de todo el libro se han señalado los efectos negativos de la inflación pero aquí dice: «Deberán compararse las desventajas de la inflación con sus beneficios resultantes»; y cree que «las desventajas pueden llegar

a aceptarse como una parte del coste social del progreso».

Para responder a su pregunta paso a paso, el autor define, primeramente, el crecimiento económico y dice: «Es un crecimiento sostenido de la producción *per capita*»; esto es, un incremento del producto nacional o de la renta real nacional más que proporcional al crecimiento de la población. Esto presupone un crecimiento sostenido de la productividad media, lo que exige, a la vez que mejoras organizativas, un incremento sostenido del volumen del capital por unidad de mano de obra.

Luego, el autor analiza el impacto de la inflación sobre la propensión al ahorro de la comunidad y sobre los incentivos para invertir y, cómo transformar estos deseos en inversión real.

El análisis es minucioso, y considera casos y más casos que subdivide y estudia en todas sus facetas y circunstancias. Señala que el efecto de la inflación sobre la propensión al ahorro es positivo porque, si bien el efecto sobre el ahorro personal es indeterminado, la inflación aumenta el ahorro empresarial y como éste es sustancialmente de mayor volumen que aquél, el saldo es positivo.

Sobre los incentivos para invertir, el autor dice que en los procesos inflacionistas de precios y costes, y basándose en los postulados de Keynes, se puede afirmar que la inflación provoca un aumento de la eficacia marginal del capital si los precios y costes, relevantes para una decisión de inversión, aumentan aproximadamente en la misma proporción y de un modo sostenido. Pero esta afirmación debe aceptarse con matices y reservas. La principal objeción es que dicha afirmación se basa en el supuesto de que el tipo de interés no se vea afectado por la inflación, lo que parece muy improbable. Es evidente que cada subida de tipo de interés reducirá el incentivo a invertir. La inflación por exceso de demanda sí que por sí sola, dice el autor, puede elevar la eficacia marginal del capital, y debido, principalmente, a una serie de factores objetivos y subjetivos que Zawadzki señala, como la situación creada en el mer-

cado por la existencia de demanda insatisfecha, el optimismo de los empresarios que cada vez dan menos importancia al riesgo, el deseo de reposición del equipo obsoleto y obsolescente, la sustitución de la mano de obra cara y escasa por maquinaria nueva, el deseo de investigación y de expansión, etcétera. Además, hay que señalar que la inflación tiende a acentuar las diferencias entre la eficacia marginal de distintos sectores productivos, desplazándose hacia los que el exceso de demanda sea mayor; luego la inflación modifica la distribución de la nueva inversión. El autor concluye afirmando: «Se puede aceptar que la inflación tienda a incrementar la demanda total de inversión, pero en nuestra opinión no se puede esperar con seguridad que el incremento sea considerable» (p. 26).

Respecto a cómo convertir los deseos de invertir en inversión real dice el autor que la inflación puede aumentar la propensión al ahorro pero ésta se materializa lentamente en inversión. Además, aunque ciertos tipos de inflación incrementen el incentivo a invertir y éste a su vez provoque un aumento de la demanda, para que ésta sea satisfecha, se precisa de que los recursos se desplacen de las industrias de bienes de consumo a las de bienes de capital. Para que esto suceda se necesita que existan estímulos operativos, así como movilidad en los factores de producción, sobre todo las industrias de bienes de capital deben disponer de la capacidad necesaria para emplear eficazmente los factores no especializados que puedan conseguir. Luego, la capacidad de una economía para elevar su tasa de crecimiento está limitada por la capacidad de sus industrias de bienes de capital para aumentar su output en respuesta al incremento de la demanda de inversión. A corto plazo no es posible incrementar el núcleo de

factores de producción altamente especializado, pero sí utilizarlos a pleno rendimiento, o hacer un esfuerzo de adaptación de los factores no específicos. A largo plazo puede aumentarse la capacidad productiva mediante la adquisición o fabricación de equipos e instrumentos especializados y gracias al adiestramiento de la mano de obra. Durante este período de absorción de factores productivos por parte de la industria de bienes de capital se reducirá la oferta de bienes de capital a la industria de bienes de consumo, con lo que se reducirá el crecimiento de la producción de bienes de consumo.

El autor resume la discusión diciendo: «Para elevar la tasa de crecimiento económico, la inflación debe hacer dos cosas: en primer lugar aumentar el incentivo a la inversión y con ello la demanda de bienes de inversión; en segundo lugar, debe asegurar que se satisfaga, al menos en parte, el incremento de la demanda de bienes de inversión; es decir, que asegure un aumento de la producción de bienes de inversión» (p. 263). Para conseguir el primer objetivo pone una condición: que la inflación sea suave porque, dice el autor, nunca una inflación violenta estimulará las perspectivas empresariales. En cuanto a la capacidad adaptativa de la industria de bienes de capital, el autor precisa que se deberá mantener una estructura de bienes y costes muy equilibrada y flexible para permitir un constante reajuste de recursos.

Concluye su extensa y densa obra diciendo: «No tenemos razones fundadas para creer que una inflación suave provoque el desastre económico, pero tampoco las tenemos para suponer que se trata de un sencillo y poco costoso instrumento para el progreso económico».

M.<sup>a</sup> TERESA ALCAYNE ARTÉS