

ESCUELA SOCIAL SACERDOTAL

de la Diócesis de  
VITORIA

CONFERENCIAS DE  
Dn. EMILIO DE FIGUEROA  
sobre

POLITICA COYUNTURAL

Agosto de 1949

LECCION 1ª

La vida económica no se desenvuelve de una manera estable, no se desliza en planos perfectamente horizontales o inclinados, sino que hay fluctuaciones. Se ha afirmado que esto sólo sucede en el sistema capitalista, pero ya veremos en lecciones posteriores que aun en un sistema de completa intervención, no se pueden evitar estas fluctuaciones. Son hasta cierto punto inevitables estos altibajos, estas épocas alternativas de prosperidad y de depresión. Estas fases que los anglosajones llaman "ciclos" económicos; los alemanes denominan con el nombre de "coyuntura".

Hay, pues, años prósperos y años depresivos. Estos ciclos tienen una amplitud y duración más o menos uniforme y obedecen a unas normas más o menos fijas.

El año pasado estudiamos la conducta del empresario y del consumidor en la época individual, microeconómica. Este año vamos a considerarlo en una esfera nacional, de tipo macroeconómico. Los problemas sociales son macroeconómicos; no nos interesa la conducta de un empresario o de un consumidor aislado en lo social, sino la conducta común de los diversos sectores sociales.

Concepto y medida de la renta nacional. - Aquí se plantean gran número de cuestiones: qué es la R.N., cómo se distribuye, de qué dependen estas fluctuaciones, por qué unos pueblos tienen una renta mayor que otros, etc.

El concepto de R.N. es un concepto que se ve hasta en los periódicos. Aunque parece tan fácil en la mente de los periodistas, no lo es tanto. Es un concepto muy importante que afecta no sólo al economista, sino además al sociólogo, al político, al moralista, etc., Hay muchas cuestiones encerradas aquí: volumen de la R.N.; de qué depende la capacidad de un País para producir la R.; de qué depende la composición de la R.N. en alimentos, vestidos, casas, transportes, etc.; a qué se debe su distribución en el tiempo (que unos años sea alta, otros baja); de qué depende su distribución entre las personas (por qué unas personas tienen una renta superior a otras ¿es justo o injusto?); de qué depende que su distribución no sea equitativa; cómo puede un gobierno influir; ¿es posible o no? Veamos unas cuestiones relacionadas con todo esto.

El problema social está relacionado con el volumen de la R.N. y su distribución.

Para conocer el volumen de la R.N., primero tenemos que saber qué es R.N. La mayoría de las personas entiende por Renta una suma de ingresos monetarios; en este sentido se dice, por ej., que la renta de una persona es de 12.000 ptas., que la renta nacional de España es de 25 millones de pesetas, etc.

Pero para que estas cifras tengan sentido es necesario que no cambie el poder adquisitivo de la peseta; si varía, el concepto de R.N. (monetario) carece de toda precisión. Por ej., una persona antes de la guerra tenía 12.000 ptas. de renta anual, y ahora tiene 24.000 ptas.; si los precios han subido doble, esa persona en realidad está igual que antes. De aquí el espejismo del alza de salarios nominales y otras mejoras monetarias, si no se cumplen otras condiciones. Otro ejemplo: la R.N. en Inglaterra antes de la guerra de 4.000 millones de libras esterlinas; después de la guerra asciende a 8.000 millones; pero esto no quiere decir que la situación económica inglesa sea mejor, sino simplemente que ha disminuido el poder adquisitivo de la libra.

El concepto de Renta Monetaria es por lo tanto ambiguo y en tanto no fijemos el poder adquisitivo de la moneda. Luego prescindiremos de la renta monetaria y estudiaremos en su lugar la renta real.

Qué es la renta real: Marshall dice que de la aplicación del trabajo y del capital de un país a los recursos naturales del mismo resulta al año una corriente neta de bienes y servicios que se pone a disposición de sus habitantes para que satisfagan sus necesidades; y ésta es la renta nacional real del país.

Para ver, pues, la elevación o disminución de la renta real, hay que ver si se producen o no más bienes y servicios. Pero esto tiene sus dificultades. Supongamos que queremos saber la participación de la agricultura en la R.N.; habría que ver la producción de carne, leche, maíz, trigo, forraje de las granjas del país, etc. Pero si hacemos esto, computaríamos las cosas dos veces, pues en la carne, por ejemplo, va incluido el trigo, maíz, forraje, que se ha empleado en la alimentación de esos animales. Así que al valorar la renta final hay que deducir del conjunto de bienes producidos aquellos que se han incorporado a los bienes finales. Así también en la producción del pan habrá que deducir el trigo que se ha empleado en su elaboración. Esto es fácil, pero hay combinaciones más sutiles, que encierran mayor dificultad para precisarlas. Así, por ej. es evidente que la lana y el algodón habrá que deducirlos del tejido. ¿Y la maquinaria utilizada en la industria textil, que se desgasta con el uso, teniendo que reponer su desgaste? Hemos de considerar que ese desgaste es una parte a deducir de la producción bruta de maquinaria del país. Luego la R.N. ha de computarse como renta neta, no como renta bruta. Esta es siempre superior a la neta, ya que comprende el desgaste y mantenimiento del equipo.

Todavía hay casos más complicados. Hay pérdidas de Capital y maquinaria que no se deben al desgaste por el uso en el proceso productivo, sino a causas ajenas al proceso de producción, v.gr. un terremoto, una guerra, etc. ¿Habrá que deducir de la venta real bruta estas pérdidas? Si se dedujera de la venta real, llegaría a ser nula en algunos casos, v.gr. en una guerra de grandes destrucciones. Hemos, pues, de considerarlas, no como deducibles, sino simplemente como pérdidas del capital.

Pero esto es difícil de establecer de una manera absoluta. Así, por ejemplo, si en un país se produjeron terremotos cada tres meses, estas pérdidas serían previsibles y regulares y entonces ya serían deducibles de la renta bruta como las pérdidas producidas por el desgaste de que hablamos antes.

No terminan aquí nuestras dificultades. Hay circunstancias en que debido al paso del tiempo: al polvo, la humedad, el fuego... se sufren pérdidas en las maquinarias. ¿Son pérdidas deducibles? Criterio a seguir: Todas las pérdidas que los hombres de negocios consideran como asegurables contra los riesgos, estas pérdidas son elementos del coste y, por tanto, deducibles de la renta bruta; las demás son pérdidas del capital y por lo tanto, no deducibles.

Todavía surgen nuevas dificultades. La maquinaria con el progreso técnico y las innovaciones sufre pérdidas de valor, como asimismo, si cambia la moda hacia los artículos por ella producidos. Criterio a seguir (este criterio no es unánime): En tanto el empresario no considere esas máquinas como totalmente desplazadas, no deben deducirse; en el momento que las considera totalmente desplazadas, entonces son deducibles de la renta real bruta.

Relación entre la renta real (R.R.) y renta monetaria (R.M.).- Si el poder adquisitivo de la unidad monetaria permaneciese constante, ambas rentas coincidirían.

La R.M. es una suma de ingresos que perciben todas las personas que colaboran en el proceso productivo. Supongamos que los distintos bienes y servicios se venden en distintas tiendas, a diferentes personas; estas personas son al mismo tiempo productoras en sentido económico; no se trata, pues, de una compra, sino de un cambio de productos o servicios facilitada por el uso del dinero.

Esta R.M. se cambia por la R.R.; la R.R. va de los empresarios a los consumidores; y, viceversa, la R.M. va de los consumidores a los empresarios. Luego el valor monetario de la R.R. tiene que coincidir con la R.M. Si la R.R. disminuye y la R.M. aumenta, quiere decir que la R.R. ha aumentado de valor, v.gr. en el trigo... que hoy vale más que antes.

Vamos a referirnos ahora a una supuesta implicación causal que ha conducido a gravísimos errores. La R.R. está formada así:

$$\text{Renta real (R.R.)} = \text{Consumo real (C)} + \text{inversión real (I)}$$
$$\text{R. R.} = \text{C} + \text{I}$$

El consumo real es la masa de productos y servicios que satisface las necesidades materiales o espirituales de una comunidad en un tiempo determinado, que suele ser un año. Inversión real es la creación neta del capital real, el aumento del equipo capital.

Se afirma que si se quiere aumentar la inversión real (I) sólo hay un medio que consiste en disminuir el consumo real (C), con lo cual se produce un ahorro que aumentará en la inversión real. Esto no es preciso - que se cumpla siempre. El ahorro puede destinarse a aumentar la inversión real (fábricas, locomotoras, tractores...) o quedarse atesorado ~~en~~ y no invertirse en la producción de bienes capitales. Esto es de gran transcendencia pues puede tener repercusiones sociales y económicas muy graves. Si se disminuye el consumo real (C) como  $C = R - I$ , disminuye evidentemente  $R - I$ , pero esto no implica que haya de aumentar necesariamente I, ya que puede también disminuir (R) o bien ocurrir en parte ambas cosas a la vez. Luego una disminución forzosa o inducida del consumo no lleva necesariamente a un aumento de la inversión real, sino que puede ocasionar una disminución de la R.N. lo cual originaría paro y malestar social.

Por lo tanto, por el mero hecho de disminuir el consumo, no aumenta necesariamente la inversión; no se da, pues, esa implicación causal necesaria. El ahorro puede ser bueno y puede tener graves consecuencias; pues si la gente gasta menos, los precios tienden a bajar, las perspectivas de los empresarios son peores, con lo cual producen menos y reducen las inversiones reales, con lo cual disminuye la renta real y aumenta el paro.

El concepto de R.M. que hemos dado coincide con valor de la R.R.; si aquélla se duplica, el valor de ésta también se duplica. Sin embargo el concepto que aquí hemos dado de R.M. no coincide exactamente con el que tienen el Ministerio de Hacienda y los Inspectores de Hacienda. Opinan que los intereses de la Deuda del Estado, las pensiones gratuitas, etc., son renta monetaria y por eso son deducibles; pero esto induce a un grave error. Pues una pensión gratuita o los intereses de la Deuda del Estado no son más que transferencias de renta de unas personas a otras...

Por ej. un padre tiene 100.000 ptas. de ingresos al año; de éstas da a su hijo para gastos 2.000 ptas. al año. El Inspector de Hacienda naturalmente no considera en este caso que la renta es de 102.000 pts. sino 100.000, que son los ingresos del padre, pues las 2.000 son sólo una transferencia de renta.

Análogamente las pesetas que reciben las clases pasivas (pensiones gratuitas, etc.) no son más que transferencias de renta de unas personas a otras y por tanto no deben estar sujetas a impuestos. Si no se consideran así, como transferencias, la R.M. sería superior al valor de la R.R.

Otro problema: ¿deberán incluirse en la renta los impuestos que pagamos? Si sirven para producir una clase de bienes, v.gr. aviones, sueldos de los obreros que trabajan en empresas del Estado, sueldos a los funcionarios del Estado, etc., entonces es claro que son la expresión del coste de esos bienes y servicios, luego estarán ya incluidos en el valor de tales bienes y servicios y deben, por lo tanto, deducirse; de lo contrario, los computaríamos dos veces.

Lo significativo para juzgar el grado de bienestar de un país, no es el volumen de la renta monetaria, sino la corriente de bienes y servicios producidos en un país durante el año.

CRITICA DEL METODO DE LOS NUMEROS INDICES.- ¿Hasta qué punto es digno de

confianza este método? El método de los números índices es la comparación de la serie de un año con otro. La R.N. supongamos que consta solamente de dos bienes: bicicletas y sombreros. Supongamos los años 1940 y 1945. El año 1945 con relación al año 1940, se ha duplicado la cantidad de bicicletas; mientras que se ha reducido a la mitad la producción de sombreros:

$$\underline{1940} = \frac{100 + 100}{2} = 100 \qquad \underline{1945} = \frac{200 + 50}{2} = 125$$

De aquí se deduce que tomando como base el 1940, la R.N. real en 1945 es un 25% superior a la de 1940. Mas si tomamos como año base el 1945, entonces, resultaría todo lo contrario, o sea que la R.N. del año 1940 era superior en un 25% a la del año 1945.

$$\underline{1945} = \frac{100 + 100}{2} = 100 \qquad \underline{1940} = \frac{50 + 200}{2} =$$

Se ve palpablemente que aquí algo falla, ya que se obtiene el mismo resultado tomando por base cualquiera de ambos años. Todo depende del año que se tome como base. Supongamos ahora que el año 1940 hubo igual producción en bicicletas y sombreros.

$$\begin{aligned} 1940 &= 10 + 10 \\ 1945 &= 5 + 20 \end{aligned}$$

En este caso hemos considerado como equivalentes una bicicleta y un sombrero, y tomando el año 1945 como base, consideramos una bicicleta como equivalente a cuatro sombreros. Vemos, pues, que existe un elemento arbitrario en el cálculo de los números índices. Es en extremo convencional y arbitrario.

Hay un camino para ponderar los números índices. Si la R.R. de los años 1945 y 1940 estuviera constituida por las mismas cosas físicamente, entonces ambas rentas serían iguales. Pero también tenemos que afirmar que este camino es arbitrario, por moverse en un terreno muy movedizo y nada seguro. La razón es que es imposible conocer los hechos físicos uno por uno.

Se deduce de todo esto que los números índices se basan en algo muy arbitrario. Son útiles en cuanto señalan la tendencia ascendente o descendente de la R.N., pero nada más.

Ahora podríamos preguntar si en este caso estamos imposibilitados para conocer si en un país ha aumentado o no la R.N. en su proceso de producción. El hecho de que la producción haya aumentado, no es señal de que ha aumentado la R.R., porque puede ocurrir que por el proceso técnico en la producción de un artículo, se hayan producido más números de este artículo. Esto acarrea que los precios sean más baratos y por ello haya más demanda. En último término hay un desplazamiento de factores de producción de un artículo a otro.

Si hubieran intervenido los mismos factores en los dos elementos y dado el proceso técnico, el año 1945 debían haberse producido más de los dos artículos.

Y, para terminar con esta primera lección, no olvidemos que la Renta Monetaria puede no coincidir con la R.Real, pudiendo verse aumentada la R.M. mientras ha bajado la R.R, por lo que queda ya dicho anteriormente.

## LECCION 2ª

### LAS INFLUENCIAS INTERNAS QUE DETERMINAN LA CAPACIDAD DE UN PAIS PARA PRODUCIR LA RENTA

En esta lección vamos a estudiar las principales influencias internas que determinan la capacidad de un país para obtener renta, y para una mejor comprensión de la cuestión vemos a suponer al país aislado del exterior, es decir, una economía cerrada.

1.- La mayor o menor capacidad de un país para producir la corriente de -

bienes y servicios, que constituyen la renta real, depende, en primer lugar, de los RECURSOS PRODUCTIVOS NATURALES, que constituyen el medio ambiente de un país, como son la tierra con su renta de sol y lluvias, el suelo con sus yacimientos, los ríos y los mares como fuente de pesca y facilidades de transporte. Los economistas a este conjunto de recursos lo designan con el nombre de tierra o recursos naturales.

2.- En segundo lugar intervienen otros recursos o bienes que vienen a ser el producto del trabajo aplicado a los recursos naturales. Entre estos recursos debemos enumerar las carreteras o caminos, las instalaciones industriales, los edificios fabriles, las máquinas, las herramientas, etc., que reciben la denominación de equipo capital. Entre estos bienes llamados equipo capital no se cuentan aquellos bienes que, si bien prestan un servicio o una comodidad, no constituyen una fuente de renta, como son los muebles e incluso un automóvil particular para propio servicio.

3.- La tercera categoría de recursos que determinan la capacidad productiva de un país es la capacidad manual e intelectual de sus hombres para las actividades económicas y que se comprende bajo la designación genérica de trabajo.

Por tanto, las condiciones fundamentales que determinan la capacidad de un país para producir, son estos tres factores que hemos llamado, en términos económicos tierra, equipo capital y trabajo. Pero no vamos a incurrir en el error de pensar que un país, que sea pobre en recursos naturales o en equipo capital, está ya condenado a tener que arrastrar una existencia miserable, como si resultara absurdo aspirar a un nivel de vida equiparable a otros países mejor dotados. Lo mismo que una persona que nace pobre no está condenada a vivir siempre pobre, pues puede valer de su talento y voluntad para elevar su condición, de la misma forma los países pobres en dichos recursos productivos pueden superar su nivel de vida mediante una buena utilización o aprovechamiento de las cualidades innatas o adquiridas de sus moradores. Y, a la inversa, países ricos en recursos naturales pueden llevar una existencia miserable si sus moradores no tienen ciertas condiciones de actividad. Por tanto, ni los primeros están condenados a vivir pobremente siempre, ni los segundos pueden confiar en la abundancia de sus recursos para llegar a tener una existencia holgada.

- - -

Vamos a considerar las condiciones que determinan la capacidad interna de un país, incluso pobre en recursos naturales, para elevar su renta real y, por tanto, su bienestar:

1.- Factor trabajo.- Es un hecho indiscutible que unas personas tienen unas condiciones innatas absoluta y relativamente superiores a otras. O sea, que hay personas que tanto en las condiciones físicas como intelectuales son superiores a otras, pero además estas mismas personas de condiciones innatas superiores se encuentran con que en ellas las cualidades físicas son superiores a las intelectuales o viceversa. De la posibilidad y habilidad de aprovechar esas condiciones absoluta o relativamente superiores depende la mayor o menor posibilidad de obtener un mayor rendimiento y por tanto más renta real. El hecho de que cada persona ejecute aquellas actividades para las que tiene mejores condiciones determinará un mayor rendimiento. Pero todavía esta posibilidad de mayor rendimiento proveniente de su consagración a actividades para las que tiene mejores condiciones se acrecienta si la racionalización y división de trabajo le impone la realización de una operación o de una serie de operaciones combinadas que crean en la misma persona unos hábitos o una costumbre, que facilita y hasta multiplica su rendimiento.

La división del trabajo, o sea, la especialización, es un factor importantísimo, que evita un despilfarro de tiempo y esfuerzo y provoca un rendimiento sorprendente cuando por un lado permite un mejor aprovechamiento de las condiciones innatas del hombre y por otra parte el hábito o la costumbre aumenta más la habilidad del trabajo y la producción.

No vamos a dejar de advertir que la misma especialización puede lle-

gar a extremos en los que resulte perjudicial o antieconómica, como cuando compromete el equilibrio del conjunto de las actividades económicas o no tiene compensación en otros sectores económicos.

- 2.- Esta división del trabajo requiere una paralela especialización del equipo capital. La división del trabajo ha hecho posible la subdivisión del proceso productivo en una serie de fases sucesivas y esta subdivisión del proceso productivo es la que permite la fabricación en serie. Todo esto llega a su máxima eficacia cuando se dispone de una maquinaria y de unas instalaciones adecuadas, que permiten que se desarrolle hasta el máximo la capacidad de cada persona.
- 3.- El que a su vez la división de trabajo se lleve a efecto depende de la propensión y tendencia de los seres humanos al trueque y al cambio. Si cada persona se obstinara a satisfacer por sí sus propias necesidades no sería posible la división del trabajo. En cambio, si cada uno se dedica a la obtención de un solo producto o artículo, que luego cambia por otro que necesita, se hace posible la división del trabajo y con ello un incremento de la actividad económica. El hecho de que se pueden aprovechar las cualidades innatas de cada persona está supeditado al desarrollo de esta propensión al cambio.
- 4.- Pero todavía esta condición de la propensión al trueque no es por sí misma suficiente para provocar la división del trabajo y una mejor utilización de las aptitudes de las personas. Si las personas viven aisladas o tienen dificultades de relación mutua por falta de medios de comunicación, transportes, etc., no es posible el desarrollo de la especialización, sino que cada uno tiene que dedicarse a diversas actividades para poder satisfacer sus necesidades. Esto era lo que Adam Smith observaba en su tiempo en las tierras altas de Escocia, en que los núcleos de población son reducidos y están mal comunicados y en los que cada uno tenía que ser panadero, carnicero, tejedor, etc., con la consiguiente disminución de falta de rendimiento. Luego es evidente que para que exista la división del trabajo y la especialización es preciso que los grupos humanos deben estar unidos o, cuando menos, deben tener relaciones entre sí. No basta por sí misma la asociación de núcleos humanos si no se dispone de rápidos y baratos medios de transporte, ya que sin estos medios no se podrá producir una gran concentración urbana.
- 5.- La existencia de medios de transporte rápidos y baratos es otra condición a la que queda supeditada el desarrollo de la especialización y de la división del trabajo. Pero a su vez para que existan estos medios de transporte rápidos y baratos hace falta que haya posibilidades de un tráfico intenso que permita amortizar el capital fijo invertido, que es el que constituye el principal volumen en los medios de transporte, tales como ferrocarriles, pues el capital variable está en una mínima proporción respecto a aquel y el tráfico intenso reduce los costos fijos al mínimo posible.  
Haciendo una pequeña digresión y permitiéndonos una alusión práctica, diremos que el problema de los ferrocarriles de España es el que crea su mismo trazado radial, cuando la riqueza y la población se concentran principalmente en la periferia de España y el actual sistema ferroviario provoca por su mismo trazado que el tráfico no pueda ser intenso y el coste fijo sea por tanto muy elevado. Es inútil lamentarse de costes altos ya que no tiene remedio la cosa, de no cambiar el trazado o de modificar el emplazamiento de los centros industriales.  
No queremos decir con esto que está justificada la política de elevación de tarifas, pues ello repercute en la elevación del coste de todos los artículos cuando los ferrocarriles son las principales arterias o medios de comunicación de la economía nacional. Pudiera resultar mucho más acertada la política de sufragar el déficit de la explotación de los ferrocarriles por medio de una subvención oficial, cubriéndose a través de los impuestos, pues ello había de tener repercusiones menores que con la elevación de las tarifas.
- 6.- Otra condición necesaria de esta política de aprovechamiento óptimo del esfuerzo humano es la seguridad en los contratos. El trueque es una

contraprestación, pero no suele ser simultánea, sino una cosa que se entrega contra una futura que se espera recibir. Esta seguridad debe cristalizarse en las leyes adecuadas, en el establecimiento de tribunales de justicia y de la policía que haga cumplir las sentencias.

El cambio si tuviera que realizarse en la forma de trueque o permuta de objeto por objeto, tendría muchas dificultades e inconvenientes para establecer en cada caso la paridad y para poder ajustar las conveniencias. Por eso se impone la necesidad de un instrumento de cambio para las transacciones y este instrumento de cambio debe ser el dinero, que tenga garantías y sea aceptado por todos. Debe asegurarse esta condición del dinero.

7.- Una nueva condición que se precisa para obtener el máximo rendimiento y elevar la renta es que las empresas alcancen su dirección óptima, que es aquella que produce la máxima cantidad con el mínimo coste. En un sistema de competencia perfecta todas las empresas tienden a aproximarse a la dimensión óptima, pues las que se encuentran alejadas son desplazadas del mercado por las más eficientes que son precisamente aquellas que han alcanzado la dimensión óptima.

No se puede fijar en términos generales cuál es la dimensión óptima para las empresas, pues ello depende del grado de progreso, de la capacidad de producción y demanda del mercado, del espíritu de organización, de la preparación del personal, de la naturaleza de la industria de que se trata, etc. Un elefante del tamaño del abejorro que tuviera que desempeñar funciones de elefante sería un absurdo, lo mismo que un abejorro de las dimensiones de un elefante para realizar actividades de abejorro un disparate. Para poder fijar la dimensión óptima de las empresas hay que tener presentes todas esas cosas que hemos indicado antes de la naturaleza de la producción, posibilidad del mercado, etc. Esta dimensión óptima tiende a sacar el máximo provecho posible de los recursos disponibles con un gasto o coste mínimo.

Quizá en algunas empresas españolas (privadas o públicas) haya predominado exclusivamente el criterio técnico, cuando hubiera sido preciso tener también presente el económico para que se aproximaran a la dimensión óptima a fin de que su funcionamiento pudiera resultar económico. Y en general las empresas marchan ignorando o sin prestar atención a este aspecto de la dimensión óptima y es fácil encontrarse con muchas empresas que desconocen el coste mínimo y sin haber hecho ningún cálculo de rentabilidad.

8.- La amplitud del mercado es otra de las condiciones imprescindibles para cierto desarrollo de industrialización y, por tanto, de elevación de la renta. Un país que nace a la industrialización no puede competir al principio con otros países más adelantados en mercados exteriores y por eso necesita tener un mercado interior lo más amplio posible. España es un país agrícola y mientras en esta zona agrícola no pueda disponer de un buen mercado para sus productos industriales elevando la capacidad adquisitiva de los agricultores, es difícil que puedan prosperar sus planes de industrialización. Por otra parte, hay una superpoblación agrícola con un reducido poder de compra que conviene equilibrar transformando parte de la mano de obra sobrante en la agricultura a la industria, la cual para su desarrollo necesita, como se ha dicho, que crezca su capacidad adquisitiva. De donde se deduce que la industrialización necesita apoyarse en la elevación de la capacidad de compra de la población campesina, o sea, simultánea o previamente a la industrialización hay que resolver el problema del campo. A este objeto se impone un estudio económico de la amplitud del mercado, del coste mínimo, de la demanda, etc., de los productos agrícolas lo mismo que el de las circunstancias de clima, suelo, etc.

9.- Una condición importantísima para desarrollar la política del incremento de la renta es la adopción de los mejores métodos técnicos. Es la técnica la que orienta y dirige la colaboración del capital y del trabajo. En España, que en la agricultura se emplean todavía aun hoy métodos caso primitivos, el rendimiento del agricultor es mínimo en comparación con otros países, por ejemplo Alemania. Si consideramos el rendimiento -

por persona y área cultivada resulta que el rendimiento es 300 veces superior en algunos productos agrícolas. Esta misma diferencia es superior por ejemplo, con respecto a Canadá, pues en España hacen falta 100 campesinos para hacer el trabajo y obtener el rendimiento que en Canadá se obtiene con un solo campesino.

Tenemos que reconocer que en la industria se ha progresado más, pero en general tampoco estamos en España a la altura de otros países industriales en lo que se refiere a los métodos técnicos. Toda la filosofía industrial de nuestra época se reduce al criterio de la máxima eficiencia, que concretamente se reduce a la adopción de los métodos técnicos los más perfectos posibles, que ha sido el secreto del éxito de los industriales y de las industrias de otros países. Claro que en España tenemos como primer objetivo industrial la recuperación del equipo capital perdido en la guerra del 36, lo cual hace que se trabaje a rendimientos decrecientes debido a que el capital real no es el suficiente. Dicha pérdida según un cálculo aproximado es de un 29% de lo que teníamos disponible el año aquel, que tampoco era un equipo demasiado perfecto. (Inglaterra en la última guerra mundial se ha calculado que perdió el 20% con respecto al que poseía el año 1939).

10.- Como última condición podemos señalar el capital inmaterial, que es el que constituyen las ideas, pensamientos, conocimientos, ciencia pura e investigación científica. En España no existe excesiva preocupación por aumentar este capital inmaterial y así se mira como un lujo, que solamente pueden y deben permitirse los países ricos, lo que se destina a la investigación científica o estudio de nuevos métodos y fórmulas. En otros países, particularmente en EE.UU. gastan las empresas enormes sumas para mantener los laboratorios o sostener los investigadores, que pasan años y años trabajando, aunque no siempre logran encontrar a cada paso nuevas fórmulas o descubrir nuevos procedimientos. Esta preocupación por la investigación y el interés por esto que hemos llamado capital inmaterial, es lo que hizo que Alemania se recuperara tan pronto después de la primera guerra y hoy mismo permite que de nuevo alcance límites insospechados donde se les permite trabajar, como ocurre en la trizona.

Como muy bien dice Marshall, lo que más tiene que agradecer una generación a la generación precedente son las ideas en el arte, en la ciencia, y aplicaciones prácticas de esta ciencia. Aunque sucumba toda la riqueza material o se desmorone todo el patrimonio, mientras se mantengan o se conserven esas ideas, los pueblos logran recuperarse. Solamente cuando se pierde este patrimonio espiritual es cuando los pueblos entran en las tinieblas de la verdadera decadencia y pobreza.

### LECCION 3ª

INFLUENCIAS EXTERNAS.- Influencias internacionales en la elevación de la capacidad de producir renta.

El comercio internacional consiste en una doble corriente que importa bienes y servicios del exterior a cambio de otros bienes y servicios que exporta. La importación de bienes y servicios no puede ser indefinida, si no que estas importaciones hay que pagarlas con exportaciones de bienes y servicios.

Este mecanismo crea problemas. Es evidente que si se exporta una cantidad igual a la que se importa, no se crea problema ninguno. Si las importaciones y las exportaciones las hiciera una misma persona, sería fácil, pues con unas pagaría las otras. Pero en realidad unas personas importan libros, tractores, algodón, etc., y otras personas distintas exportan naranjas, vino, etc. independientemente unas de las otras. ¿Cómo realizar, pues, el equilibrio? De una manera muy fácil. Los exportadores obtienen créditos en moneda extranjera, pero le conviene convertirlos en moneda nacional para adquirir en su nación los bienes y servicios que necesitan. A su vez, esta moneda extranjera (o divisas) es demandada por los importadores para pagar sus compras en el extranjero y adquieren de los EXPORTADORES estas divisas por moneda nacional, de modo que así se -

logran dos ventajas: los exportadores convierten las divisas en moneda nacional y los importadores disponen de divisas para pagar al comercio extranjero en su propia moneda; y así se logra el equilibrio entre importación y exportación.

De aquí se deduce que si las importaciones son superiores a las exportaciones, hay déficit en el extranjero; y si son inferiores hay superávit o saldo favorable con el extranjero; en ambos casos no se realiza el equilibrio.

El comercio internacional existe debido a que resulta más ventajoso y barato el vender una serie de bienes y servicios y comprarlos a un país extranjero, que no producir directamente en el país todo lo que el país necesita. La primera causa, pues, es la ventaja. El principio de la autarquía de que tanto se habla, es una ficción tan antigua como la humanidad, y es irrealizable aun para el país más adelantado. Un Robinson en una isla (e igual puede decirse de una familia) puede producir todo lo que necesita para sí, pero su nivel de vida sería bien bajo, porque su tiempo y su capacidad de producción son muy limitados.

Esto es también aplicable a un país cualquiera. La desigualdad de los recursos naturales hacen que un país esté mejor dotado que otro para producir unos productos determinados. Sería un desatino que Palestina se dedicara a hacer máquinas de acero de alta calidad, pues no tiene minas, o que Suecia se dedicara a cultivar naranjales... Así las naranjas serían más caras en Suecia, y en Palestina las máquinas de acero resultarían costosísimas. Por eso es conveniente la distribución internacional del trabajo en beneficio de todos. En esto creo que ha sido la Iglesia Católica la primera que ha señalado la necesidad de esta compenetración mutua entre todos los pueblos. Mientras el mundo no logre una Pax Romana o una Pax Norteamericana... es inútil creer que se solucionarán los problemas del mundo.

Si un país está superiormente dotado de mano de obra y poco equipado en equipo capital, podrá mejor producir bienes en cuya producción entra más la mano de obra, como hizo por ej. Japón en la manufactura directa (no mecanizada). Si, por el contrario, un país tiene mucho capital y poca mano de obra, como Suecia, debe dedicarse a productos donde el capital influye más. Igual se diga si en lo que abunda es en recursos naturales, como hace Argentina con sus pastos y ganados. Y así, mediante las importaciones y exportaciones, puede adquirir con ventaja los demás bienes.

Pero ¿quiere ésto decir que el país se especialice en aquello de una vez para siempre? No. Federico Lis, economista alemán en quien se fundan (por interpretar mal su doctrina) los que defienden la autarquía, afirmaba que si un país tiene condiciones favorables para alguna industria, el Estado, al fundarse esa nueva industria naciente, debe protegerla contra las importaciones de industrias extranjeras competidoras, poniendo a éstas una barrera, porque al principio es evidente que no puede mantener la competencia con ellas, y la importación ahogaría toda iniciativa; y cuando esa industria pase al estado adulto, quitar las barreras a las importaciones y dejarla sola que compita con las demás. Esto es distinto que afirmar (como le achacan) la autarquía, que el país produzca todo lo que necesite; pues si se trata de industrias que no tienen condiciones favorables en el país y nunca llegarán a poder competir con las extranjeras, entonces no dice Federico Lis que se las proteja.

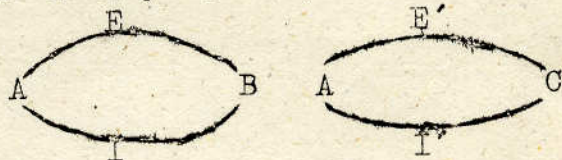
También se pueden suplir las desventajas naturales con una superioridad técnica mayor, como hace Italia con sus coches Alfa-Romeo que se estiman mucho y se pagan muy caros en EE.UU.

Puede ocurrir también que haya razones muy superiores a las económicas que aconsejen lo contrario, v.gr. con vistas a una guerra puede interesarle a un país la producción de cristales de óptica, etc., aunque resulten más caros que los importados de fuera. Esto se justifica por razones políticas, no por razones económicas; serán más caros... pero en una guerra no se atiende a razones económicas, sino a lograr el objetivo principal de ganarla.

Cabe preguntarse: ¿Es necesario que un país pague a otro sus importaciones con exportaciones de igual valor? Es decir: ¿es necesario que la balanza comercial entre dos países esté nivelada, dándose un equilibrio automático? Esto constituye un error.

Lo importante es que las importaciones se paguen con exportaciones. Pero ¿con qué exportaciones? ¿es necesario que se exporte al mismo país del que se importa? ¿es necesario que se pague con exportaciones del mismo país que importa? Si EE.UU. tuvieran que ser pagados por sus exportaciones a Europa con importación de bienes europeos, no podría lograrse el equilibrio. Si un país (A) tiene relaciones económicas con un país (B) de quien importa (I) y a quien exporta (E) bienes y servicios, no es necesario que  $I = E$ , sino que I pueda ser mayor o menor que E ( $I \neq E$ ). Pero A puede tener relaciones con otros países distintos de B, a quienes llamaremos C, con quienes tiene importaciones (I') y exportaciones (E') y tampoco es necesario que  $I' = E'$ , sino que  $I' \neq E'$  y así  $I < E$  y  $I' > E'$  (o viceversa) pueden compensarse.

No es, pues, necesario que esté siempre equilibrada la balanza comercial con cada país. Ni es realizable, ni conveniente ni económico.



Con datos suministrados por la extinguida Sociedad de Naciones se demuestra cómo un país mantiene su balanza desigual con otro, nivelándola en conjunto con las relaciones comerciales con los demás países. Por ej. Dinamarca? exporta productos lácteos, como mantequilla, etc., a Inglaterra; y con la ganancia importaba de Alemania máquinas y de Australia y Argentina semillas y pastos para sus ganados. Tenía, pues, una balanza comercial favorable con Inglaterra y desfavorable con los demás. Y así se demostró que sucedía con otros varios países. Es decir, ningún país tiene por qué nivelar directamente con cada país su balanza comercial; le basta esta nivelación indirecta a través de otros países.

Si es, pues, un comercio bilateral, saldrá perjudicado un país o los dos, porque tendrán que importar o exportar artículos que no le interesan o más caros, con el fin de nivelar la balanza comercial. Este es uno de los gravísimos errores de los préstamos y del actual sistema de clearings actuales; si un país presta a otro y le exige que haga sus compras en el país prestamista, se pierde una de las principales ventajas del comercio internacional.

Antes de la guerra el 70% era comercio bilateral; y el 25% era triangular o multilateral; mientras no se vuelva al comercio multilateral con esta nivelación indirecta, no se resolverán los problemas del comercio exterior, ni tampoco los del comercio interior.

Venezuela sólo produce petróleo y con él consigue pagar todas las importaciones e incluso el presupuesto nacional del que se libran los ciudadanos. Claro que tiene el peligro, con esta explotación excesiva de sus recursos naturales, que un día se agoten sus yacimientos petrolíferos y con ellos su riqueza. Otra cosa es si dedicaran esos ingresos a formar un buen equipo capital que le permita producir renta el día que se le agoten los pozos petrolíferos.

Conviene hacer una distinción: entre cuenta de renta y cuenta de capital. La cuenta de renta de un país con respecto al extranjero, recoge todas las entradas y salidas que se producen de obligaciones corrientes contractuales, o sea, las relaciones que originan las exportaciones e importaciones de mercancías. La cuenta de capital representa las entradas y salidas de capital, v.gr. Inglaterra tenía inversiones en los ferrocarriles argentinos. Estos capitales producían o devengaban intereses que venían a fa voracer el saldo. Por eso la balanza de pagos no sólo se puede equilibrar con la cuenta de renta, sino además con la cuenta de capital.

Un aumento en la cuenta de renta responde con un saldo desfavorable en la cuenta de capital y viceversa. De modo que tomadas las dos en conjunto siempre hay equilibrio, porque el aumento en una produce una disminución proporcional en la otra y viceversa.

¿Qué condiciones se derivan después de una guerra en las relaciones con otros países? Además de las corrientes de mercancías importadas y exportadas, había antes de la guerra otras relaciones que podemos denominar "invisibles" que producían renta como son, los fletes de la marina mercante, las comisiones de la Banca, etc. Por ej.: un español compra café a un exportador de Puerto Rico; éste presentaba una Letra de una Banca inglesa; esta Letra circulaba en el comercio internacional. Esa Banca inglesa cobraba la comisión que equivalía a un crédito en pesetas. Así Inglaterra - lograba no sólo pagar sus importaciones, sino mantener un saldo favorable que le permitía hacer inversiones en el exterior, que llegaron a ser un incremento anual en las inversiones exteriores, igual a 200 millones de libras esterlinas. El año 1930 dejaron de aumentar esas inversiones, porque las exportaciones no eran suficientes para pagar lo importado, ni siquiera con esas otras relaciones invisibles. Ahora ha perdido casi todas sus inversiones en el exterior, y además tiene una deuda con EE.UU. de 3.000 millones de dólares. Inglaterra se encuentra con que 150 millones de libras en concepto de intereses se han perdido, es decir, que ha perdido  $\frac{3}{4}$  de aquellos 200 millones. De aquí parece deducirse que para alcanzar la situación anterior tiene que aumentar las exportaciones en 150 millones; y sin embargo esto no es exacto. Veamos cómo. Inglaterra exportaba mercancías manufacturadas, carbón, fletes y comisiones de Banca. Importaba alimentos (las  $\frac{4}{5}$  del total del consumo) y las materias primas (todo el algodón, casi toda la lana y además hierro). No ha suprimido sus importaciones, porque los alimentos no se pueden disminuir y si disminuye la importación de materias primas, esto llevaría consigo una disminución en las exportaciones, con lo que vendría a quedar igual o peor. Una parte de importación de materias primas, el 37% se convierte en artículos manufacturados para la exportación, no podemos decir que 150 millones sean en realidad el déficit; sino algo más, pues el 63% de las materias primas importadas queda en el país y sale sólo el 37%. Luego el déficit es 150 millones  $\times \frac{100}{63}$  = aproximadamente a 240 millones. Luego para mantener la situación anterior tiene que incrementar la exportación en 240 millones aproximadamente.

#### LECCION 4ª

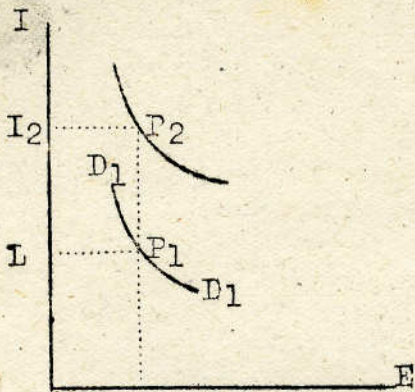
¿Qué medios puede emplear un país para lograr este incremento? En la nivelación de la balanza de pagos el déficit puede ser causado por la importación de materias primas o también por la importación de alimentos. Si el déficit es causado por la importación de materias primas, entonces es imposible reducir las importaciones so pena de paralizar la industria que se alimenta de esas materias primas.

Debemos tener siempre en cuenta que lo que interesa no es la cuantía sino la calidad tanto en las importaciones como en las exportaciones.

¿Qué cabe hacer cuando un país tiene un saldo desfavorable en la balanza de pagos? Existe un primer recurso: 1) MEJORAR LA TECNICA Y LA ORGANIZACION PRODUCTIVA. De esta manera lograría producir más y mejor, abaratañdo los costes y llegando a competir en el mercado internacional. Es el caso de Inglaterra que mejorando la industria de los coches, ha tratado de equilibrar su balanza de pagos. Este recurso, sin embargo, implica un peligro: al aumentar la oferta, si la demanda sigue rígida, aunque la oferta se eleve en un tanto por ciento considerable, sin embargo el precio baja y de esta manera se contrarrestan las ventajas, puesto que disminuyen los precios de las exportaciones medidos en importaciones. Por ejemplo, si España llegara a producir naranjas más barato que el resto de los países, llegaría a un grado de exportación muy grande, pero esto mismo implicaría una gran baja en el precio medido en importaciones.

Suponiendo que un país no pueda echar mano de este primer recurso por

su atrasada industria o por su mala organización, todavía cabe otra consideración o un segundo recurso: 2) ELEVAR LA DEMANDA EXTERIOR DE EXPORTACIONES.- Esta elevación de la demanda exterior trae como efecto una mayor capacidad adquisitiva medida en importaciones. Expresemos (en la figura) en la línea vertical las importaciones (I) y en la horizontal las exportaciones (E). Establezcamos la demanda en la curva  $D_1$   $D_1$ . El punto donde se encuentra el precio de la demanda medido en importaciones sería  $E_1$ . Pero al aumentar la demanda  $D_2$   $D_2$ , el punto donde se encuentren será  $P_2$ . Siendo la consecuencia que a una misma cantidad de exportaciones responde una mayor capacidad o una mayor cantidad de importaciones. Es la política que siguieron Canadá y EE. UU. después de la Gran Guerra del 14-18.



En estos países se produjo un aumento muy considerable en la agricultura. Esto hizo que bajaran los precios y que aumentara la demanda del Viejo Continente al Nuevo. De esta manera se elevó la capacidad adquisitiva de estos países medida en importaciones.

Este recurso sólo podían llevarlo a efecto dichos países, porque tenían medios para llegar a incrementar su agricultura, pero no así en aquellos otros que no tengan esos medios.

Otro medio sería si los Gobiernos redujeran los aranceles aduaneros para las exportaciones del país deficitario, sin duda que aumentarían las exportaciones. Lo mismo ocurriría en la política del pleno empleo en el exterior. Habría más producción, más demanda y más exportaciones.

Podría objetarse diciendo que un país <sup>que</sup> actualmente no posee estos recursos, puede llegar a tenerlos. Pero sería a un larguísimo plazo, que es lo que hay que salvar.

Si todavía un país no llega a equilibrar la balanza de pagos, cabe hacer otra consideración. Tenemos un tercer recurso: 3) CONCERTAR PRESTAMOS CON EL EXTERIOR.- Este es un hecho que suscita muchos recelos y hasta ataques desafortunados, porque creen que estos empréstitos implican una hipoteca y una dependencia con el prestamista. Es estar viviendo del capital nacional o consumir el capital nacional. Tales personas están en un error. Supongamos que es una persona privada la que hace el préstamo. Esto no quiere decir que esta persona quede hipotecada y que tenga que vivir sometida al prestamista. Con el uso debido del préstamo, no sólo no habrá dependencia, sino que ambas partes se beneficiarán. Claro que si el préstamo es usado de mala manera, gastando alegremente, aumentará la deuda adquirida. Es lo que ocurre en mayor escala con los préstamos entre distintos países. Si esos préstamos sirven para hacer nuevas inversiones y crear nuevas empresas y un equipo capital abundante, entonces el país se beneficiará en gran manera, creando una gran capacidad de recursos propios. Los países prestamistas también salen ganando, porque van recibiendo los intereses del préstamo. Si este préstamo es usado de mala manera, entonces sí que el efecto sería contrario, llegando al desprestigio, hasta que llegue un día en que ningún país quiera hacerla ya ningún préstamo.

En España en concreto ha habido mucho recelo en este sentido. Uno de los argumentos que esgrimían solía ser: El capital extranjero no explota nuestros recursos, beneficiándose solamente ellos. Es lo que ocurrió con las minas. La explotación de estas minas corrió a cargo de los franceses y exportando todo el producto fuera. Cuando terminaron los yacimientos los franceses se marcharon, dejando aquí un terrible paro. Esto más bien fué el establecimiento de una Compañía en España (Compañía extranjera) y no aportación de capital extranjero. Es claro que en este caso en nada se benefició el país. Pero no daría este resultado tan desfavorable si las empresas fueran mixtas o constituidas con capital mixto, extranjero y nacional, porque en este caso siempre llega una coyuntura favorable que permite rescatar el capital extranjero y llegar a que la empresa sea exclusivamente nacional. Es lo que nos ocurrió con la Telefónica. Aquí ya no e-

xiste ni explotado ni explotador, porque los dos países resultan beneficiados por el empréstito. Además muchísimas veces resulta necesario el empréstito para poder llegar a hacer inversiones o para crear nuevas empresas.

Cuando toda la capacidad de la renta de un país viene exclusivamente del exterior, este país debe ir aprovechando la balanza favorable, para ir creando capital interior, porque de lo contrario está en peligro de correr una ruina espantosa. Este es el peligro que corre a Venezuela, como ya queda dicho en la lección anterior.

Si en un país se reducen las importaciones de alimentos, se podrán crear recursos para explotar más la agricultura. Si la población crece y no se importan alimentos, se pondrán en cultivo los terrenos submarginales, aumentando el precio de los mismos para poder compensar los costes de la producción de los agricultores. De esta manera se aumenta la producción y se disminuye la importación, pero la elevación de los precios en los alimentos se hace a costa de la clase humilde. Para evitar que la clase humilde sea quien sufra con esta política hay un camino: El Estado debe: no racionar los alimentos, sino subvencionar a los agricultores confiscando los grados de monopolio y sustrayendo de las rentas de los ricos los costes de los terrenos submarginales cultivados, manteniendo los precios bajos. Con esta política el país habrá obtenido: Cultivar los terrenos submarginales, aumentando la producción y además aumentando la producción, importar materias primas, tractores, máquinas, etc... y buscar de esta forma el equilibrio en la balanza de pagos.

### LECCION 5ª

Vamos a estudiar en esta lección cómo se distribuye el capital que origina la renta entre los diversos tipos de bienes o producción, o, lo que es lo mismo, de qué factores depende que la renta real esté constituida por cierta proporción de bienes o su composición interna. No cabe duda que esa composición está relacionada con la distribución de los factores de producción. Si supiéramos de qué influencias depende que haya en un país tantos obreros dedicados a cada una de las profesiones u oficios o actividades diversas que constituyen la vida económica, sabríamos contestar a la cuestión que nos planteamos en esta lección.

La actual distribución de la mano de obra, el exceso o defecto de la misma en unos sectores o actividades no constituyen fenómenos de generación espontánea, ni son resultado de unas ordenaciones impuestas de golpe por la autoridad, sino efectos de unas causas que están actuando y que hay que describir para poder realizar una política social razonable y acertada. Antes de fomentar o emprender la política de construcción de viviendas o de industrialización, hace falta que sepamos cómo distribuye la gente su renta entre los diversos bienes de consumo, cuál es la capacidad adquisitiva y cuáles las directrices que señala dicha capacidad en su ejercicio. No ignoramos y tenemos que hacer constar que el gasto va también evolucionando a tenor de las circunstancias que rodean la vida, pero es verdad que a cada grado de nivel de vida semejante corresponde una distribución de renta y por tanto un gasto semejante; tanto entre las clases sociales de un mismo país como entre diversos países. Por esta razón podemos utilizar los datos de otros países al carecer de los del nuestro, para tener una idea de los rumbos que lleva el gasto, o sea para conocer cuáles son las directrices que sigue la distribución de la renta nacional neta.

Vamos a utilizar los datos de Inglaterra y van a ser del año 1938, que son los últimos que poseemos de un período normal.

Los gastos personales, excluyendo los impuestos indirectos, ascendieron en 1938 a 3.500 millones de libras esterlinas. Carece de significación la cifra si no se la compara con el volumen de la renta nacional neta. Esta era de 4.600 millones de libras. Por tanto vemos que los gastos representaron en Inglaterra el 75% de la renta nacional. Es de 25% la propensión marginal al ahorro. A propósito de esta propensión marginal tenemos que observar que cuando las rentas de la población pasan ciertos límites la propensión marginal al consumo tiende a disminuir, y aumenta la propensión marginal al ahorro. Este es un dato muy importante. Una mejor distribución de la renta nacional, de forma que aumentara el nivel de vida de las clases modestas o humildes, no impediría el ahorro, como se suele decir, sino que surgiría lo mismo debido a esta ley de la propensión marginal al ahorro. Pues está visto que cuando una persona o colectividad pasa de un nivel de ingresos inferior a otro superior, se comporta, en cuanto al gasto, al estilo de aquellas personas que estaban disfrutando de mejor nivel de vida. La propensión marginal al consumo es siempre, de ordinario, menor que la unidad, pero también mayor que la propensión marginal al ahorro. Por este motivo, en una población en que son numerosísimos los pobres y contados los ricos, la propensión al consumo es muy superior a la propensión marginal al ahorro. Una distribución más igualitaria acercaría a un límite a ambas propensiones. Y precisamente, la gran diferencia de la propensión al consumo y al ahorro es un índice que revela en el fondo una distribución muy desigual de la renta.

II.- Vamos a dar un paso más y a analizar la distribución de la renta destinada al gasto entre los diversos tipos de bienes en el ejemplo anterior:

En alimentos, bebidas y tabaco	gastaron el 39%	de los gastos personales.		
En alquileres, renta, combustible y luz	el 24,50		"	"
En vestimen . . . . .	el 11%		"	"
En viajes . . . . .	el 7%		"	"
Religión, lectura y varios. . . . .	el 6,5%		"	"

Observaremos que 3/4 partes del gasto total se invierten en gastos personales enumerados en los tres primeros capítulos de gastos. De paso diremos que un buen régimen de racionamiento o de abastecimiento es imposible de obtener sin tener presente la distribución de la renta entre los diversos bienes. Si se conociera este detalle cabría evitar la evasión de parte de la renta al mercado negro.

III.- Ahora es cuando podemos tratar de indagar cuál es la causa que determina la distribución de los recursos productivos, o, lo que es lo mismo, de los factores de la producción, tierra, equipo capital y mano de obra, para la producción de diversos tipos de bienes.

Es difícil discriminar qué parte de los dos primeros factores, tierra y equipo capital, se destina a cada tipo de bienes. Intervienen en todos los productos y por su consideración específica no se puede llegar a concretar en qué proporción se destinan a cada clase de bienes. En cambio, la mano de obra que se destina a cada artículo o tipo de bienes puede ser objeto de control a través de las estadísticas de su distribución. Pero tampoco se puede llegar a especificar su distribución en cada sector de la producción a través de las estadísticas profesionales solamente, pues en los censos laborales no todos los que aparecen clasificados bajo una denominación común, v.gr., de carpinteros, se dedican a una actividad idéntica, pues de esos operarios así clasificados necesitan industrias que se dedican a productos muy diversos; así carpinteros hay en una industria de construcción o de muebles, o de alimentos. El criterio que puede servirnos para determinar la mano de obra que se emplea en la producción de cada tipo de bienes es el de:

1.- FINALIDAD de cada empresa productora, v.gr. alimentación, que luego puede ser objeto de subclasificaciones, en este caso citado, v.gr. de pan, de legumbres, etc.

2.- CON ARREGLO A LAS MATERIAS PRIMAS pre-ominantes en la industria, v. gr. algodón, electricidad, etc.

3.- CON ARREGLO AL PROCESO DE PRODUCCION EMPLEADO. Por ejemplo la industria textil que alcance las fases de la producción desde el cultivo del algodón hasta su transformación en tejido.

Tomando en consideración estos tres criterios se puede realizar una clasificación de la mano de obra. Y en la práctica se encuentra entremezclados los otros criterios, aunque teóricamente cada uno de ellos por sí es suficiente para determinar la discriminación de la mano de obra y así tendremos clasificados a los obreros en grandes grupos bajo las denominaciones de banca, agua, gas y electricidad, artes gráficas, etc., pudiendo considerar como fuentes de la constitución de estos grupos uno, dos o los tres criterios expresados.-

En Inglaterra se hizo un censo el año 1931 y en ese censo industrial aparecía la siguiente clasificación y proporción de mano de obra:

Personas ocupadas: 18.853.000 de varones y hembras de más de 14 años. De las que el 83% eran varones y 32% eran hembras.

Dicho personal se distribuye:

- 1.- Manufactura de toda clase 39% de la clase trabajadora.
- 2.- Agricultura y pesca 5,7%
- 3.- Minería y canteras 6%

La producción propiamente industrial absorbía 50,7%  
El comercio 15,8%  
El transporte y comunicaciones 6,8%

Por tanto, lo que pudiéramos considerar como distribución absorbía 22,6%

- 4.- Servicio personal, incluso hoteles 12,8%
- 5.- Administración pública 6,5%
- 6.- Profesiones liberales 3,1%
- 7.- Defensa Nacional (Imperio) 1,3%
- 8.- Gas, agua, electricidad 1%
- 9.- Espectáculos, Deportes 1,8%

En el primer término de esta clasificación aparece manufactura de todas clases con el 39% de personal y vamos a descomponer dicho grupo para ver su distribución interna y es la siguiente:

Metales y maquinaria . . . . . 11,5%  
Textiles . . . . . 5%  
Usos y vestidos . . . . . 5,4%  
Alimentos, bebidas y tabacos 3,3%  
Diversos . . . . . 8,3%

IV.- Visto el ejemplo práctico de la distribución de los factores de producción y concretamente de la mano de obra en Inglaterra, vamos a explicar a qué influencias obedece dicha distribución en cualquier país. Sirve mucho para orientar acertadamente la política social el conocer dichas influencias.

Vamos a descartar las épocas anormales, de guerra o movilización e incluso aquellas casos en que esa distribución se impone en forma más o menos coactiva, como puede ocurrir en algunos países o regímenes totalitarios. Y vamos a fijarnos en lo que determina la misma en un régimen libre y en una época normal.

La primera influencia es la que los economistas denominan la oferta y la demanda, sin que estas denominaciones impliquen en este caso el concepto de trabajo mercancía, como pudiera sospechar a través de la misma algún marxista celoso.

1.- LA OFERTA. Por oferta de trabajo entendemos al número de hombres de la misma calidad que se ofrecen para realizar un mismo tipo de actividades a un cierto tipo de remuneración. Este tipo de remuneración no depende sólo del salario sino de un conjunto de circunstancias favorables.

¿Qué es lo que influye en que ese número de hombres se ofrezcan en e-

proporciones a realizar esas actividades? Hemos advertido que se trata de hombres de la misma calidad. Y la influencia decisiva que determina que se ofrezcan en mayor o menor número es lo que podríamos denominar las ventajas netas.

Pigamos algo sobre lo que entendemos por ventajas netas. Por de pronto no quiere decir o no equivale a salario exclusivamente. Aunque el salario fuera igual en diversas actividades, las ventajas netas pueden no ser iguales, pues otras consideraciones y factores determinan aquellas juntamente con el volumen del salario, como son la organización, la preocupación de la dirección por sus operarios, las condiciones higiénicas, la maquinaria mejor y más perfecta, etc., cuyo conjunto constituye las ventajas netas.

Si en un lugar o profesión se ofrecen más ventajas netas, se produce en él una mayor oferta de mano de obra, de forma que ésta tiende a desplazarse de las actividades que ofrecen menos ventajas netas a las que ofrecen mayores ventajas netas. Esto da lugar a que en unos lugares u oficios se acumule más personal (más oferta) y esta mayor oferta determine en aquella profesión o actividad una tendencia a reducir las ventajas netas. Al propio tiempo en aquellas otras profesiones o actividades o lugares de donde se ha ausentado la gente, se produce una reducción de la oferta y esta reducción de la oferta, cuando se trata de actividades de demanda rígida, provocan otra tendencia a aumentar las ventajas netas. La consecuencia inmediata que se desprende de este principio de la oferta es una tendencia a la igualación de las ventajas netas entre todos los oficios y lugares en un régimen libre.

2.- LA CONTINUIDAD DEL TRABAJO. Otra de las causas que influyen en las preferencias de ciertas actividades sobre otras y, por tanto, en una mayor afluencia de mano de obra a las mismas, es la continuidad en el trabajo. Como todos sabemos, no son las mismas garantías de continuidad las que ofrecen unas y otras actividades y esta falta de continuidad es la que justifica el que algunas actividades tengan que ser mejor remuneradas. Podríamos citar como ejemplos de falta de continuidad de algunas profesiones, como las deportivas, por la limitación de las facultades con la edad u otros trabajos que sólo con carácter eventual se ofrecen, como los trabajos de descarga en un puerto o los de construcción. Entre éstos podemos considerar aquellas actividades que impiden el aprendizaje de un oficio, como es el de recadero.

Vamos a añadir a esta consideración de la continuidad en el trabajo el aliciente o el estímulo que hay para algunas profesiones en las consideraciones sociales en que se las envuelve. Estas consideraciones sociales tienen también su valor y ejercen su influencia en la determinación de los individuos. No vamos a pensar que es solamente la continuidad en el trabajo o la igual remuneración lo que determinará a unos ser maestros o sacerdotes y a otros aceptar la profesión de verdugo.

3.- LA EDUCACION Y PREPARACION PROFESIONAL.- Es otra condición que influye mucho en la afluencia mayor o menor de personal a unos u otras actividades. Desde luego sabemos que la distinta preparación supone distintas inversiones o gastos en la misma. Supongamos que el gasto de preparación es igual para dos actividades: en este caso tenderpa a producirse una equiparación en la remuneración.

Y cuando el gasto en la preparación de dos oficios o profesiones es distinto, tiende a producirse una remuneración distinta en compensación de la diferencia de las inversiones de preparación.

Por tanto se debe también a esta educación y preparación y a las remuneraciones previstas la oferta de parte del personal.

LA DEMANDA. - Veamos ahora las causas que influyen en esa misma distribución por parte de la demanda.

Indudablemente depende la demanda mayor o menor de mano de obra de lo que se ofrezca sobre los productos o servicios de la industria de que se trate. Por tanto las condiciones de que depende son:

- 1.- De la mayor o menor demanda de los artículos que se fabrican.
- 2.- De la relación entre el número de obreros empleados y su producción.  
Productividad del trabajo.
- 3.- De las condiciones de competencia o monopolio del mercado de salida de productos.

Consideremos cada una de estas condiciones por separado.

1.- Si la demanda de unos artículos es grande, es natural que se produzca una mayor afluencia de obreros en aquella actividad. Pero si dicha demanda se desvía tiende también a producirse el desplazamiento de la mano de obra. Pero hay que advertir que no da lo mismo que dicha demanda se ejerza por unas clases que otras, puesto que según el caso derivará en una u otra clase de artículos muy distintos. Si se aumentan los ingresos de las clases pudientes crecerá también la demanda, pero propiamente de artículos de lujo sin que ello afecte apenas a otros productos más necesarios y corrientes. En cambio si varía el nivel de ingresos de las clases modestas es probable que ello tenga una gran repercusión en la demanda de los artículos corrientes y contribuya ello a incrementar la producción de los mismos y en consecuencia a mejorar todo el nivel de vida.

2.- La relación entre el número de empleados y su producción es tal - que de esa productividad depende una mayor demanda de mano de obra. Pero dicha demanda no es la misma en cualquier caso de producción. Está supeditado a la elasticidad o rigidez de la demanda que se ejerce sobre dichos artículos.

Hay artículos que una mayor productividad del trabajador permite abaratarlos, pero que al abaratarlos no siempre provocan una expansión de la demanda. Si la demanda de los mismos es rígida, como es el caso de artículos de primera necesidad, v.gr. el pan, el abaratamiento no implica por ello aumento de la demanda. En cambio hay otros artículos de demanda elástica, en cuyo caso el abaratamiento produce un aumento de la demanda y en consecuencia una mayor afluencia de mano de obra para su producción. Así que los resultados últimos de la productividad del trabajo quedan supeditados a la naturaleza de la demanda de los artículos producidos, que cuando son de demanda elástica indudablemente dicha productividad provoca mayor demanda e influye en una mayor afluencia de mano de obra. En actividades o industrias de demanda inelástica o rígida, la productividad, si bien puede producir un abaratamiento, no provoca una mayor demanda de mano de obra y más empleo de la misma, sino una reducción. Así, el aumento del rendimiento en la agricultura, producirá una liberación de la mano de obra empleada en la misma, que en el caso de que pueda ser empleada en otras actividades, por ejemplo en las industriales, permitirá que se eleve el nivel de vida de los campesinos, cuya productividad aumenta y la mejora de todos por el aumento de bienes disponibles producidos por su empleo en las otras actividades.

3.- Del monopolio y condiciones del mercado. El monopolio se caracteriza no sólo por haber un oferente, sino porque el oferente tiene poder en el mercado para elevar el precio y restringir la oferta sin que aparezcan competidores. El monopolio tiende siempre a disminuir la oferta y por ello a reducir el empleo de la mano de obra, así como la competencia tiende a ampliar la oferta y a emplear cada vez más mano de obra.

V.- En el estudio que acabamos de hacer hemos supuesto que la oferta que se ofrece es de hombres de la misma calidad. Vamos a ver ahora las características de su distribución cuando es de distinta calidad.

Sabemos que cada persona tiene un conjunto de cualidades innatas por las que para una clase de trabajo resulta más eficiente que otra. Si cada persona pudiera ser más eficiente que otra en todos los órdenes y para toda clase de trabajos, tendría para nuestro caso más unidades de trabajo y en dicho caso no podría plantearse el problema que se nos plantea. Pero no es éste el caso que ocurre: la eficiencia de cada persona por razón de sus cualidades innatas es relativa: la tiene para unos trabajos y no la tiene para otros. Y esta eficiencia radicada en sus cualidades innatas se discrimina más, como se sabe, por el hábito y la preparación.

Expongamos un caso concreto de las reacciones que sufre la distribución de la mano de obra de distinta calidad. El de los hombres y el de las mujeres. Para simplificar el caso, supongamos que todos los hombres tienen idéntica capacidad frente a todas las mujeres también de iguales calidades. La aptitud de los hombres para trabajos de minas o de descarga es radicalmente distinta de la de las mujeres. De igual forma la aptitud de estas para puericultura u otras actividades análogas es muy superior a la que pudieran ofrecer los hombres. Pero hay otras actividades, por ejemplo, cierto trabajos burocráticos, en los que los hombres y las mujeres aparecen con cualidades igualmente aptas. Mentalmente reconstruyamos una lista de trabajos en la que los distintos oficios ejercen clasificados según mayor o menor capacidad de los hombres y de las mujeres para ejecutarlos. Es evidente que los hombres en aquellas actividades o funciones en que se emplean con idéntico resultado que las mujeres recibirán el mismo tipo de remuneración que las mujeres. A medida que nos vamos separando hacia otros trabajos de categoría distinta para las que los hombres o las mujeres tienen aptitudes específicas mejores, paralelamente los tipos de remuneración tenderán también a especificarse a favor y en contra de cada uno de estos dos grupos. Y en cada categoría de esos trabajos para los que cada grupo tiene aptitudes específicas diversas toda variación de oferta tenderá a repercutir en el aumento o disminución de la remuneración. Solamente existirá la equiparación de salarios en aquellos trabajos en los que los hombres y las mujeres tienen idéntica capacidad. En los demás tipos de trabajo, para los que tienen condiciones distintas, la remuneración sufrirá las alternativas provenientes de la oferta o demanda específicas de hombres o de mujeres y la distribución de estos en los mismos seguirá las variaciones que hemos señalado para el caso en que los oferentes son de igual calidad.

VI.- Hasta el presente hemos supuesto que la demanda es independiente del salario. Y desde luego el tipo de remuneración no modifica por sí solo a corto plazo la distribución general de la mano de obra, a no ser que el incremento del tipo de remuneración tenga lugar en un sector y entonces se producen desplazamientos de una actividad a otra.

Pero aunque el incremento de la demanda de la mano de obra femenina, por ejemplo, no modifica la disponibilidad de dicha mano de obra, sí produce otro efecto a largo plazo sobre las diversas calidades que no dependen del sexo. Tenderá a incrementar o mejorar su nivel de vida e incluso tenderá a incrementar su habilidad o preparación. Y a largo plazo toda demanda y toda elevación del nivel de vida repercuten en el aumento de la población del sector directamente afectado.

La lección de hoy se refiere a la distribución de la capacidad de obtener renta en el tiempo y en cada uno de los momentos.

Como ya dijimos en la lección 2ª, los factores de que depende la capacidad de obtener renta de un país son: la extensión y calidad de la tierra disponible, el número y capacidad de sus habitantes, la estructura y cantidad del equipo disponible, como así mismo la organización del proceso productivo. También vimos cómo las relaciones económicas internacionales tienden a elevar la capacidad de obtener renta de un país; y por último cómo ésta se podía incrementar por medio del progreso científico y del desarrollo de la capacidad industrial.

Naturalmente, cuando se habla de capacidad de obtener renta, se está uno refiriendo a la corriente de bienes y servicios, aptos para la satisfacción de las necesidades humanas. Y esta corriente, como es lógico, depende de que la capacidad de obtener renta se utilice de una manera plena. Pero la experiencia y la historia nos dicen que a lo largo del tiempo la capacidad de obtener renta de un país no se utiliza plenamente, sino que, más bien, existen fluctuaciones por encima y por debajo de la utilización media. El número de obreros efectivamente ocupados, la utilización de las máquinas y de los establecimientos fabriles, la intensidad del cultivo y el número de hectáreas cultivadas, suele estar sujeto a movimientos oscilatorios, es decir, a fluctuaciones de intensidad y aptitud variables. Este movimiento general en la actividad económica y en el nivel de los negocios se conoce en la terminología científica con el nombre de ciclos económicos o movimientos de la coyuntura. El nombre de ciclos se debe a los economistas anglosajones, mientras que el de coyuntura ha prevalecido en la terminología germana. Algunos autores opinan que, puesto que los movimientos aludidos son extraordinariamente irregulares, convendría llamar a estos movimientos fluctuaciones económicas, ya que el término "fluctuación" se refiere especialmente a alteraciones erráticas en el nivel de la actividad económica.

Otros, por el contrario, opinan que estos movimientos, si bien son irregulares y diferentes, están, sin embargo, sometidos a un ritmo común; es decir, que hasta cierto punto se repiten de una manera más o menos periódica. Por consiguiente, si tienen una naturaleza ondulatoria, conviene mejor denominarlos ciclos económicos.

Uno de los primeros efectos que se observa en el movimiento de los ciclos es las alteraciones en el nivel de producción, en el volumen de ocupación y en los precios. La renta nacional también se somete a fluctuaciones de longitud y amplitud de onda variables. Y claro es que los movimientos de la renta real no tienen por qué coincidir exactamente con los de la renta monetaria, puesto que la renta monetaria está determinada por las alteraciones de la renta real y del nivel de precios. A su vez la renta real o la producción difieren del nivel de ocupación debido a la distinta productividad del trabajo. Pero cualquiera que sea la amplitud de estos movimientos, se observa que todas estas curvas (curva de la renta monetaria, de la producción o renta real y de la ocupación) se mueven más o menos al unísono y, como es lógico, esto hace sospechar que debe existir una causa general que determine estos movimientos.

La investigación científica ha llegado a la conclusión de que la causa general que determina las fluctuaciones cíclicas es el movimiento de la inversión, es decir, la inversión real es la que determina estos movimientos ondulatorios en el nivel de la actividad económica y en el mundo de los negocios que conocemos con la terminología de ciclos. Pero, claro es, si la inversión real se modifica, esto tiene que dar origen a operaciones en el nivel de ocupación, es decir, en el volumen de hombres ocupados; alteraciones que se reflejan en los movimientos del paro y de la ocupación efectiva. Así si tomamos, por ejemplo, los datos del seguro contra el paro de un país como Inglaterra, se ve que en el período anterior al año 1914 y en el comprendido entre las dos guerras mundiales, especialmente del año 1921 a 1938, el nivel del paro, mejor dicho, el volumen del paro fué por término medio del 6% en el 1º período y del 14% en el 2º. Lo cual

implica que el volumen de ocupación fué en el 1º período del 94% de la mano de obra disponible y en el 2º período de un 86% de la mano de obra disponible. Las fluctuaciones del paro por encima y por debajo de la media fueron las siguientes: en el 1º período, el máximo por encima de la media fué de 7 puntos y, por debajo, de 2,5 puntos por debajo de la media; mientras que en el 2º período el máximo fué de 8 puntos por encima de la media. Esto implica que si bien el paro medio del 2º período después de la primera guerra mundial fué casi 2,5 veces superior al del primer período, las fluctuaciones absolutas por encima y por debajo de la media fueron aproximadamente las mismas.

¿Cuáles son las causas fundamentales que determinan estas fluctuaciones del paro y de la ocupación en los países de producción capitalista? Algunas personas han deducido una situación extramadamente simplista, diciendo que estas alteraciones superiores del paro del período posterior a la guerra del 14, se debieron a las repercusiones de la guerra misma. Evidentemente durante el período bélico, fué necesario emplear una gran cantidad de obreros en la producción de material de guerra, de barcos, etc., que, una vez terminada la guerra, hubieron de ser despedidos o tuvo que incrementarse el paro forzoso.

Por consiguiente, tratan de hallar en esto una justificación. Ya veremos posteriormente cómo la tierra influye de una manera efectiva en el movimiento cíclico; sin embargo no podemos decir que la causa única de estas fluctuaciones se deba a las guerras. La vida económica no se desenvuelve con arreglo a un plano inclinado u horizontal, sino que, como decíamos antes, está sometido a movimientos de carácter más o menos cíclicos, cuya causa fundamental es el ritmo de las inversiones reales. - Por inversión real entendemos aquí la producción de bienes capital y de bienes de consumo duraderos.

Conviene distinguir entre inversiones reales e inversiones financieras por ej., comprar una acción, una obligación, una hipoteca, es una inversión financiera; por el contrario, construir una casa, una fábrica, etc., es una inversión real; pues bien, la parte esencial de las fluctuaciones cíclicas están determinadas por los movimientos o por el ritmo de la inversión real. Claro es que también el consumo se ve afectado en los movimientos cíclicos; pero los movimientos del consumo son menos intensos que los de la inversión. Y, por otra parte, el movimiento del consumo está fuertemente influido por las alteraciones de la inversión real. Por inversión real hemos de entender aquí la producción y compra de los siguientes bienes: bienes de producción que constituyen el capital real; capital real que puede ser fijo, como son las vías férreas, las máquinas, pantanos, etc.; esto se llama capital real fijo; o puede estar constituido por capital real móvil, que es lo que llaman los empresarios, a veces, capital circulante, formados por los stocks de bienes en curso de transformación y por las subsistencias almacenadas por los comerciantes y mayoristas en espera de una renta futura. Además de la inversión real formada por el capital fijo y circulante, tenemos los edificios públicos, carreteras, etc., que se pueden considerar como inversiones reales, pero de carácter consumitivo, i.e., no para la producción, sino para la satisfacción de necesidades inmediatas. Estos se suelen denominar por algunos economistas bienes de consumo duraderos. Los bienes de consumo pueden ser perecederos (alimentos), semiduraderos (vestidos) y duraderos (casa, automóvil, etc.). Ya veremos después que en el movimiento cíclico los bienes de consumo duraderos se comportan como bienes capital. La causa fundamental de la ondulación de los movimientos cíclicos económicos es el ritmo de la inversión real. Pero interesa destacar que los ciclos no son un fenómeno interior, i.e. no se trata de unos movimientos localizados dentro de una zona más o menos amplia de terreno dentro de una región o país, sino que tienen como las ondas de un seísmo una repercusión internacional, se extienden con mayor o menor violencia de unos países a otros.

Un profesor alemán, Ernesto Wagemann, director del Instituto de la Coyuntura de Berlín, dice que los movimientos cíclicos se asemejan a los movimientos sísmicos, en el sentido de que existe un epicentro en el que se inicia el movimiento y este se transmite a todos los países con mayor o menor violencia.

ses; estos pequeños retrocesos son los llamados "ciclos cortos". Los ciclos cortos tienen una duración media de 3 a 4 años, generalmente 3 años y unos meses, mientras que los ciclos largos tienen una duración que oscila entre 7 y 10 años, tomándose como media 8 años; de modo que si el ciclo largo dura por término medio 8 años, y el corto 4 años por término medio, podemos admitir que en cada ciclo largo existen dos cortos, en la fase de alza o de "prosperidad". En la fase de retroceso se ha observado a lo largo de la experiencia histórica de los últimos 150 años, que muy rara vez la fase depresiva de un ciclo largo se ve interrumpida por una recuperación parcial, i.e., por un movimiento de alza del ciclo corto; sólo en algunos ciclos largos se ha observado un ligero mejoramiento en la fase de depresión.

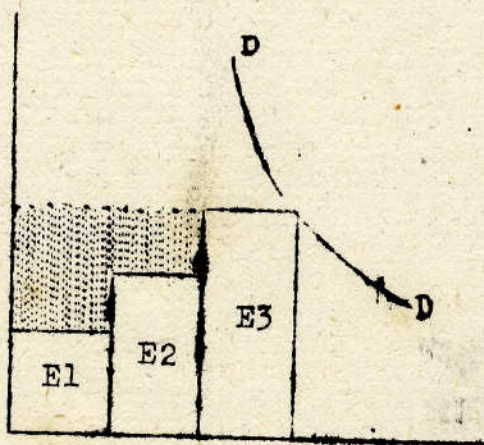
En seguida vamos a explicar esto. ¿A qué se deben los ciclos largos? Evidentemente a las fluctuaciones de la industria real. Y las inversiones están determinadas por las expectativas de los empresarios sobre el futuro económico, i.e., por la mayor o menor confianza que a los empresarios inspira el futuro. Las expectativas de los empresarios dependen fundamentalmente del margen de beneficios que esperan obtener en el futuro. Si el proceso de producción fuese instantáneo, esto es, si los planes de producción se pudiesen ejecutar en el acto, no habría diferencias entre las expectativas de los empresarios y la realidad, puesto que inmediatamente que concibiesen un plan lo pondrían en ejecución. Pero, como saben, por el curso pasado, el proceso de producción requiere tiempo, y ha de transcurrir un período más o menos largo entre el instante en que los empresarios conciben sus planes y aquel en que se llevan a cabo. Por consiguiente los empresarios pueden equivocarse y por consiguiente las expectativas ajustarse o no a la realidad. Si las expectativas son optimistas, los empresarios tienden a aumentar la demanda de la mano de obra, inversión; pero esto determina a su vez una demanda crecida de materias primas, de productos semielaborados, de maquinaria, etc., fenómeno que analizaremos más minuciosamente después, y por consiguiente unas expectativas favorables para los empresarios tienen como objeto incrementar inmediatamente la inversión real. Por consiguiente un ciclo largo está determinado por una expansión de las inversiones reales. Expansión que tiene un límite, un fin, un término; y tiene un término porque llega un momento en que todos los recursos disponibles del país están plenamente utilizados y entonces los precios que habían iniciado su carrera ascendente por delante de los costes, llega un momento en que los costes se igualan a los precios, y entonces, el margen de beneficios se reduce a CERO, o se reduce considerablemente, y esto da lugar a que se modifiquen las expectativas de los empresarios, y al modificarse éstos frenan la inversión, pero al frenar la inversión, aumenta el paro, aumenta la falta de utilización plena de los recursos, y esto determina un violento frenazo en toda la actividad inversora y entonces podemos decir que ha llegado el período estático o la crisis de las inversiones, esto es, el ciclo largo ha llegado a su cima o a su punto máximo.

Bien. Luego ya está justificado de una manera ligera a qué se debe el ciclo largo. Ya lo tenemos explicado.

Vamos a ver ahora a qué se deben esos retrocesos que hemos denominado "ciclos cortos". Los empresarios, cuando se inicia una onda larga de prosperidad, tienden a exagerar un poco las expectativas, y como esperan que a consecuencia de la fase expansionista se eleven los costes de las materias primas, de la mano de obra, puesto que al subir el costo de vida, los obreros reclaman salarios más altos, para anteponerse a esta alza de costes, suelen acumular con exceso los stocks de materias primas, la demanda de maquinaria, etc. Y, claro, se produce saturación que naturalmente lleva a los empresarios a rectificar su demanda, hasta que aquellos stocks son absorbidos completamente por el proceso alcista, y entonces tenemos estos retrocesos que están motivados por esta contracción

gllaterra, donde se ha establecido este método para regular el servicio de gas, que es servicio municipal, se ha establecido un precio tope y después que haya transcurrido un cierto tiempo se aplica el método de la escala móvil. Esta es una forma de intervención positiva en la regulación de los precios. Pero este método no se puede aplicar en una serie de empresas que suministran una multitud de artículos o servicios.

En la vida real existe una gran tendencia al monopolio. No solamente existen monopolios cuando por la naturaleza técnica de la empresa no puede darse la libre competencia, sino que la tendencia de nuestra época actual es que todas ellas tienden a desplazar a los competidores del mercado. Se establece el siguiente principio que nosotros llamamos grado de monopolio.

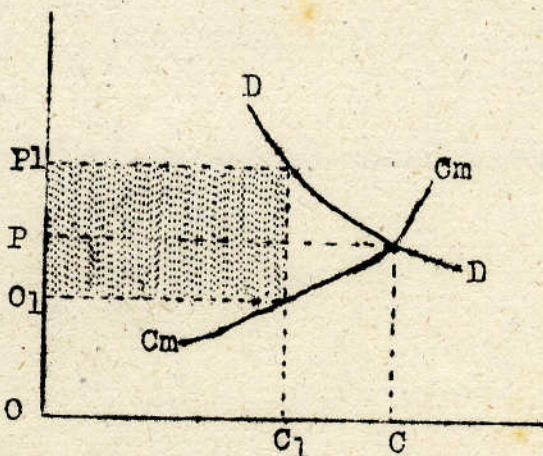


En el siguiente gráfico observen que la curva de la demanda D.D. existe una oferta por parte de varias empresas, que hemos denominado E1, E2 E3. Estos rectángulos representan los costes marginales de cada una de las empresas; La Empresa E1 tiene unos costes marginales más bajos que la empresa E3. La Empresa E3 tiene unos precios marginales iguales al precio del producto que hemos señalado en el gráfico con la letra P., es decir la empresa E3 es una empresa marginal, puesto que el coste marginal es igual al  $\bar{p}$  precio. Pero E1 y E2 por producir a

unos costes marginales más pequeños, obtienen un beneficio representado por la superficie rayada. Claro es que la Empresa E1 es la empresa más eficiente y es la que mayor beneficio obtiene. En este caso el beneficio obtenido por la empresa es perfectamente legítimo, porque está derivado de la eficiencia técnica y organización de la empresa, que se traducen en unos costes marginales más bajos, que en E3 y E2. De modo que atentar contra este beneficio sería ir contra el bienestar general, ya que estas empresas producen más y mejor.

Sin embargo la tendencia de los empresarios es lograr un beneficio monopolístico, una situación privilegiada. Cuando una empresa, en cualquier sector de la producción, ha conseguido una situación privilegiada, tiende a restringir la oferta, si no aparecen competidores, para de esta forma elevar el precio.

En el gráfico, la curva creciente representa el coste marginal; esta curva creciente coincide con la curva de la oferta. Por otra parte la curva de la demanda D.D. tiende a encontrarse en un punto con la curva del coste marginal. Este punto daría un precio P, que sería el de la libre competencia, o sea el precio que logra cubrir estrictamente los costes marginales. Remuneraría a todos los factores y al empresario en un nivel normal. Por consiguiente, si no existiera monopolio la empresa produciría la cantidad O C al precio O P. Pero desde el momento en que el empresario goza de una situación



privilegiada en el mercado, puede elevar el precio reduciendo la cantidad producida, es decir, produciendo O C1, puede elevar el precio a P1. Entonces la parte rayada sería el beneficio total logrado por el empresario de la que la parte P P1 sería el beneficio que simplemente corresponde al grado de monopolio.

Pero aquí se ejerce un doble atentado contra el bien común. Por una

parte se ha elevado el precio más de lo necesario, por otro se ha reducido la oferta, con lo cual el abastecimiento del mercado es menos satisfactorio. Por otra parte, esta actuación de los monopolistas tiende a reducir la mano de obra por lo que colabora en el incremento del paro que es un atentado más contra el bien común. De donde se sigue que el Estado debe de intervenir para evitar el grado de monopolio. Esta intervención, no implica, como dicen algunos, una intromisión que va a reducir el aliciente o estímulo de los empresarios, porque evidentemente si la intervención estatal logra confiscar el beneficio monopolístico, los empresarios no tendrán ningún interés en restringir la oferta ya que desearán de ganar la parte que corresponde a la disminución del volumen de venta.

¿Cómo puede el Estado confiscar el beneficio monopolístico?

Es materialmente imposible por el método positivo antes indicado, por que en aquel caso se trataba de servicios perfectamente definidos, mientras que en la mayoría de las empresas monopolísticas se trata de una serie de productos cuyo coste marginal es muy difícil de determinar. De modo que si estableciésemos un sistema de precios "tope" no se conseguiría terminar con el grado de monopolio porque, como la experiencia desgraciadamente nos demuestra, los empresarios lanzarían al mercado negro los productos cuya tasa no correspondía al beneficio por ellos esperado. El método negativo, es decir, el de establecer leyes contra los precios abusivos, tampoco es muy eficaz, porque, de no conocer perfectamente los stocks de bienes, da lugar a ocultaciones y a que la corriente se desvíe del mercado normal hacia el mercado negro. De ahí que en estos casos es mejor actuar o bien sobre las condiciones institucionales de los mercados, o bien a través de una confiscación fiscal.

Entonces, ¿qué camino conviene establecer?

Que el Estado procure crear las condiciones institucionales adecuadas para que no se pueda ejercer un auténtico control en el mercado por parte de los empresarios, cuando se trate de productos que por su naturaleza técnica no lo requieran. Puede hacerse esto creando toda serie de facilidades para que, cuando suba el precio, surja una serie de competidores, creando el Estado empresas de naturaleza estatal, para que compitan con los trusts, con los cartells... que hayan establecido unos precios abusivos.

Otro medio muy eficaz es una legislación fiscal confiscatoria, es decir, establecer unas leyes tributarias y una organización contable que impida se escapen por entre las mallas del Fisco ninguno de los beneficios de carácter monopolístico. Con esto se habrá podido evitar uno de los mayores inconvenientes del sistema basado en iniciativa privada. Por otra parte se habrá logrado el máximo aprovechamiento de los recursos de un país, ya que no habrá restricciones de tipo monopolístico y por consiguiente se logrará uno de los mayores anhelos de nuestra civilización, el pleno empleo de los recursos productivos, que no exista paro forzoso, máquinas paradas, trigo que se tira al mar, café que se quemaba, precios superiores a los que se establecerían en el mercado libre, todo lo cual constituye uno de los mayores atentados contra la justicia social, y contra el bien común.

Hemos supuesto hasta ahora que los consumidores tienen unas percepciones constantes, e.d., que no existe una distribución de renta irregular e injusta. Pero luego veremos en otra lección que la renta está injustamente repartida. Hay personas que tienen ingresos de renta muy superiores a su capacidad de consumo. Esto se ha justificado hasta ahora por los teóricos, diciendo que si se distribuyera más equitativamente la rentanacional, disminuiría la propensión al ahorro, y al disminuir el ahorro disminuiría la actividad empresarial y la situación sería peor que antes. Esto es una falacia. Cuanto más disminuya el ahorro de los ricos, tanto más aumentará el nivel de inversión, y cuanto más aumenta éste, tanto más se elevará la capacidad de empleo del sistema y la oferta de bienes.

No quiere decir esto que se atente contra el derecho de propiedad, si no que la distribución se haga según unos módulos más equitativos. Por otra parte, si la distribución de la renta es injusta, quiere decir que el nivel de ingresos de los distintos sectores es muy desigual. Pero como ya sabemos por la teoría del valor, que explicamos el pasado curso, esto da lugar a que la utilidad marginal del dinero sea distinta, o, en términos más sencillos, que si dos personas gastan una peseta cada una y una de ellas es pobre y la otra rica, el nivel de satisfacción de la peseta del pobre es muy superior al de la del rico. Este es un hecho de observación general. Pero si esto es así, toda transferencia de renta de los ricos a los pobres elevará el nivel de satisfacción del conjunto, es decir, se alcanzará el bien común.

Por otra parte, si los recursos que se destinan, por ej., a la fabricación de abrigo de "bison" o de champagne se desplazaran a la fabricación de cerveza y tejidos de uso corriente para las personas de la clase media y baja, no cabe duda de que se habrá elevado el nivel o grado de bienestar de la generalidad. Esto no quiere decir, como vimos en la lección pasada, que se pueda realizar el desplazamiento de todos los factores de fabricación de artículos de carácter suntuario a los de carácter general, porque eso daría lugar a repercusiones desfavorables en el proceso productivo. Es decir, que se observa una antinomia entre lo que es conveniente para la producción y lo que es conveniente para la distribución, porque todo desplazamiento de factores productivos de un sector a otro implica una disminución de mano de obra, al menos temporal. Pues bien: el problema está en lograr que la distribución sea la más justa posible, sin atentar contra la producción. Pero si esto lo logran los clásicos en el régimen de libre competencia y este régimen no se puede establecer más que en contados casos, creemos que aquí está la misión del Estado moderno, en lograr un equilibrio entre la producción máxima y la distribución justa. Lograr abatir el grado de monopolio y conseguir la distribución justa de la riqueza. Esto no afectará tampoco vitalmente al nivel de los ricos, porque si a un señor que tiene unos beneficios de cinco millones al año, se le reducen a tres, no por eso va a morir o a sufrir un gran quebranto. Y si, por el contrario, esta medida logra beneficiar a numerosas familias, se conseguirá una paz social de la cual estamos tan necesitados.

#### COMO DISTRIBUYE CADA GRUPO SOCIAL SU RENTA ENTRE LOS DISTINTOS TIPOS DE NECESIDADES.

No tenemos datos de España. Vamos a emplear los de Inglaterra, lo cual puede ayudarnos a hacernos la idea, pues se da cierta semejanza en todos los países.

Inglaterra: Año 1938.

(Nótese que al hablar del capítulo "gastos personales", excluimos lo que montan los impuestos indirectos, e.d., los que gravan el consumo).

Gastos personales-Consumo-	- - - - -	3,500 millones £
Renta nacional neta	- - - - -	4.600 " £

De donde se deduce que la propensión al consumo alcanzó ese año el 75% de la renta nacional y la propensión al ahorro el 35%.

No hay que olvidar que, llegados a un límite de consumo, la propensión a éste disminuye. Por eso los ricos gastan un tanto por ciento de su renta menor que el que gastan los pobres de la suya. En la misma me

diada en que, llegados a ese límite, disminuye la propensión al consumo, aumenta la propensión al ahorro. Esto ocurre en el plano individual donde la propensión al consumo es menor que la unidad (no se gasta todo). Pero en el plano nacional la propensión al consumo es siempre mayor que la del ahorro. Por eso en todos los países hay mayor número de pobres.

Detallamos, después de esta breve digresión, los datos generales que hemos dado sobre el consumo en Inglaterra:

a) Alimentos, bebidas y tabaco. . . . .	39 %	de los gastos personales
b) Alquileres, rentas, luz, combustible. . . . .	24,5%	" "
c) Vestimenta. . . . .	11 %	" "
d) Viajes. . . . .	7 %	" "
e) Religión, lectura . . . . .	6,5%	" "

Como se ve, el 75% de los gastos personales se invierten en el concepto a).

Esta clase de datos tienen una importancia enorme en Economía. Es preciso conocer cuál es la propensión al consumo y hacia qué artículos se inclina esta propensión con preferencia, para poder hacer razonablemente las inversiones y montar las industrias con garantías de éxito para el bien de todos (consumidores y empresarios).

Hay aún otro camino para conocer cómo se distribuye la renta de una nación: las estadísticas de ocupación o empleo de la mano de obra.

Al tratar de hacer estas estadísticas, parece a primera vista que la mejor clasificación es la que se hace por profesiones. Sin embargo, es más completa y exacta la noticia que se tiene cuando también se clasifican según los trabajadores, teniendo en cuenta la obra en que trabajan. (un carpintero puede estar trabajando en una mueblería, en una obra de construcción...)

En cuanto a la clasificación de las industrias para el estudio de la ocupación y otros parecidos, se suelen utilizar varios criterios:

- a) por la finalidad de la industria (v.gr. alimenticia, del vestido..)
- b) por la materia prima que emplea (algodón, acero...)
- c) por el proceso productivo (textil, siderúrgica...)

Vamos a dar una estadística de la ocupación en Inglaterra:

Total de personas ocupadas en Inglaterra y Gales: 8.853.000 mayores de 14 años.

Se distribuían en la siguiente forma:

Manufacturas de todas clases - - - - -	39 %
Agricultura y pesca - - - - -	5,7%
Minería y canteras - - - - -	6 %

Por la anterior estadística vemos que el 50,7% de la población mayor de 14 años en este país se empleaba para la industria. El resto (49,3% de los empleados, se distribuían en la forma siguiente:

Comercio - - - - -	15 %
Transportes - - - - -	7,8%
Servicio de personal de Hoteles - - -	12,8%
Administración pública - - - - -	6,5%
Profesiones liberales - - - - -	3,1%
Defensa nacional - - - - -	1,4%
Gas, agua, electricidad - - - - -	1 %
Espéctáculos - - - - -	1,8%

Cómo se opera este reparto o distribución de la ocupación:

En tiempo de guerra sabemos que esto se obra por coacción. Uno de los sistemas que se suele emplear es el de la restricción de cupos a aquellas industrias que no interesan tanto en el momento por no tener aplicación a las necesidades de la guerra. Pero aquí prescindimos de este caso de guerra para estudiar el mecanismo de esta distribución en situaciones normales.

Podemos anticipar que los dos principios que operan la distribución son los de "oferta" y "demanda" de mano de obra. Vamos a estudiarlos.

**OFERTA.**- La podíamos definir aquí diciendo que es el número de hombres de la misma calidad que en distintas ocupaciones y lugares se enfrenta con un tipo de remuneración dado.

Al decir "de la misma calidad" entendemos que los trabajadores se encuentran en igualdad de condiciones.

Ahora bien; todo trabajador que encuentra superiores ventajas netas en un lugar o trabajo que en el otro, irá al primero. Pero esto mismo hará que sean muchos los que acudan a ese lugar, con lo cual crece la oferta y provoca automáticamente la baja de los salarios. En cambio, en el otro lugar que al principio ofrecía menores ventajas netas, crecerá la demanda de mano de obra por el desplazamiento de la oferta al lugar anterior, lo cual provocará, a su vez, un aumento en los salarios. El resultado final será la nivelación de las ventajas netas en uno y otro lugar. A este fenómeno se ha llamado "tendencia a la igualación de las ventajas netas".

**Nota.**- En las "ventajas netas" no entra únicamente el salario, sino otros muchos factores: condiciones de salubridad en el trabajo (no son las mismas en la mina que en el taller), duración o continuidad del trabajo (la construcción sufre paros temporales que exigen un mayor sueldo para que se obtenga la nivelación de las ventajas con respecto a otros trabajos...). Lo mismo se diga de las posibilidades de seguir en el mismo trabajo durante más o menos años (un profesor de Universidad tiene que jubilarse forzosamente a los 70 años). Asimismo las compensaciones en especie (carbón, economato...); las compensaciones de consideración social (no es la misma en el médico que en el verdugo).

Pasemos del caso del obrero en sentido estricto al del hombre de carrera. Es claro que la distinta preparación que se exige para las diversas profesiones liberales supone gastos distintos, inversiones distintas de capital.

Si la inversión o gasto en la preparación fuera la misma para dos profesiones diversas, la tendencia de los individuos será hacia la mejor remunerada...

Pero no hay que olvidar otro factor muy importante: la demanda de personal para tal o cual profesión. En España hubo verdadera furia por la carrera de Química cuando se preveía gran demanda de personal hacia esa profesión.

También en cuanto a las profesiones liberales tiene aplicación el principio de la "igualación". Las carreras más costosas tienden a ser mejor remuneradas para hallar la debida compensación o "nivelación". Así, p.e., un ingeniero de caminos está mejor remunerado que un perito agrícola por ser aquella carrera mucho más larga y costosa.

**PRINCIPIO DE LA DEMANDA.**- El hecho de que en determinadas ramas del trabajo haya mayor demanda de ocupación que en otras depende:

- a) De la mayor demanda de los artículos que la tal industria produce. Así, por ej. hoy la demanda de medias "nylon" desplaza las inversiones y mano de obra que antes se empleaban en la fabricación de medias de seda (se ha modificado la demanda).
- b) De la relación entre el número de hombres ocupados y la producción ("rendimiento del trabajo"- lo que antes hacían 100 obreros, hoy, por el avance de la técnica, lo hacen 50).
- c) De la competencia en el mercado o grado de monopolio.

El apartado b) se cumple rigurosamente cuando se trata de artículos de demanda inelástica, p. ej. artículos de primera necesidad, pues esta tiene su tope determinado por el consumidor. Pero no se cumple con esa rigidez cuando se trata de artículos de demanda elástica, pues aun que aumente la productividad del trabajo, la demanda de esos artículos puede ir creciendo indefinidamente.

Hay todavía otro factor que influye en la distribución de la ocupación: Es indudable que los hombres tienen distintas capacidades innatas para tal o cual ocupación. Lo mismo se diga de la distinción entre el hombre y la mujer. Sin embargo, hay algunos trabajos que por exigir poco esfuerzo físico y poco empleo del entendimiento, lo mismo los puede realizar la mujer que el hombre (mecnografía...). Cuando este caso se da y la mujer se conforma con menor salario que el que exige el hombre, la tendencia del empresario es a demandar el trabajo de la mujer. Es una nueva influencia del tipo de remuneración en la oferta y demanda de trabajo.

PRINCIPIO DE ACELERACION

Demanda de mercancías	Demanda reposición de equipo	Demanda nuevo equipo	Demanda total equipo
1.000	1) El equipo dura 10 periodos:		
1.000	50	0	50
1.100	50	50	100 (aumento 100%)
1.000	2) El equipo dura 20 periodos:		
1.100	25	0	25
	25	50	75 (aumento 200%)
1.000	3) El equipo dura 5 periodos:		
1.100	100	0	100
	100	50	150 (aumento 50%)
1.000	4) El equipo dura 1 periodo:		
1.100	500	0	500
	500	50	550 (aumento 10%)
Demanda mercancías	Demanda reposición equipo	Demanda nuevo equipo	Demanda total equipo
Normal..... 1.000	50	0	50
Aumento del 10%.. 1.100	50	50	100
Aumento del 5%.. 1.150	50	25	75
Sin aumento..... 1.150	50	0	50
Disminución..... 750	0	0	0

eventual de los stocks que los empresarios, una vez consumidos los stocks tienden otra vez, movidos por el ciclo largo, a levantar nuevos stocks y por consiguiente se inicia de nuevo la marcha ascendente, esto es, el ciclo largo arrastra a todos los inductivos, y por consiguiente los ciclos cortos no son capaces de frenar el movimiento ascendente del ciclo mayor. Con esto tenemos ya explicado, grosso modo, la causa de los ciclos cortos y de los ciclos largos.

Claro es que muchas veces los ciclos cortos como los ciclos largos, obedecen a perturbaciones de carácter político, a perspectivas de guerra, a alteraciones sociales que influyen en el ánimo de los empresarios para frenar las inversiones, i.e., que el ritmo de las inversiones se ve momentáneamente frenado a consecuencia de unas perspectivas desfavorables. Pero la causa fundamental, como decía antes, de estos retrocesos parciales que se observan en el ciclo largo son el exceso de stocks que los empresarios realizan a causa de un exagerado optimismo en la producción de los bienes y servicios que derivan de esa actividad. Sin embargo, estos ciclos se ven a su vez influidos o arrastrados por otro movimiento de más larga duración que caracterizaremos como el ciclo de la construcción.

### LA INTERVENCION DEL ESTADO

Vamos a ocuparnos hoy del estudio de la función que desempeña el Estado en la producción. Según dijimos en una lección anterior, la renta real está formada por un conjunto de bienes y servicios obtenidos mediante la colaboración de todos los factores de la producción. Lo decisivo para juzgar el grado de bienestar de un país, no es el mayor o menor volumen de renta real, sino la relación que existe entre los bienes que la constituyen y las ideas que los hombres tengan respecto a dichos bienes. Existe una relación inmediata entre las actividades que realiza el Estado y la mayor o menor capacidad de producción que existe en un país con los recursos productivos dados; pero la intervención del Estado no se limita a la creación de renta, sino también a la distribución de ésta en el tiempo y a su mayor o menor regularidad. Por otra parte, la función del Estado en lo que se refiere a la distribución de la renta en los distintos grupos sociales es una de las más importantes, y nos ocuparemos de ella en una lección posterior.

Admitido un régimen de "laissez faire", sabemos que la función del Estado en el sector económico es mínima. Este tiene que garantizar el orden público, publicar una serie de leyes respecto a la propiedad, a los contratos, a la circulación fiduciaria, etc., pero no basta promulgar las leyes, sino que hace falta que se cumplan, y para ello se necesita un sistema de tribunales, un cuerpo de policía, que garantice el cumplimiento de las leyes y sancione su violación. Pero, claro es, esto implica en unión de la defensa nacional, una serie de gastos, que, naturalmente, tiene por objeto destinar una parte de los recursos productivos del país a la satisfacción de estos servicios. Esto entraña que el Estado establezca un sistema de impuestos con lo cual se consiga el pago de estos servicios. De modo que, aun admitiendo la mínima intervención del Estado, es necesaria la actuación de éste, para garantizar el orden social y jurídico. Sin embargo, por encima de esto, el Estado puede intervenir en el orden económico.

En el sistema capitalista hay dos grandes fallos, que, naturalmente, no pueden permanecer fuera del interés de la intervención del Estado. Me refiero a la terrible lacra social del paro forzoso y la injusta dis-

tribución de la riqueza y de la renta nacional. Estos dos grandes problemas de nuestro tiempo, no pueden ser resueltos con una total ausencia de intervención estatal. Por consiguiente, vamos a ocuparnos de cómo puede el Estado influir en la actividad económica, en lo que se refiere a la producción.

Partamos de la concepción clásica de la no-intervención del Estado a través de la libre competencia. Para los clásicos, la intervención del Estado en la vida económica en lo que se refiere a la producción era perjudicial, a tentaba contra la máxima satisfacción de las necesidades. El principio de libre competencia parte de la movilidad de los factores de la producción de uno a otro sector de la actividad económica, motivada por el mayor atractivo de una remuneración superior. Según vimos ayer estas ventajas en la remuneración dependen en última instancia de la demanda de los consumidores. de modo que si los consumidores, con arreglo a sus gustos o preferencias, muestran una tendencia a adquirir determinados productos, para cuya producción se necesita de la participación del trabajo, del capital y de la tierra, es evidente que, cuanto mayor sea la demanda de esos productos, serán mayores los precios y será mayor la remuneración de los factores de la producción. Si no existiesen obstáculos institucionales ni fricciones que impidieran el libre desplazamiento de estos factores de unos sectores a otros, dicen, los clásicos, se alcanzaría la máxima remuneración de los factores de una manera espontánea, y asimismo se satisfarían las necesidades de los consumidores de una manera más completa. En el momento en que uno de los factores acusara exceso de oferta, esto se traduciría en una caída de precios, en una disminución de beneficios, lo cual llevaría a los empresarios a disminuir la ocupación de los factores. Y, al mismo tiempo que la remuneración de los factores se hiciera en aquel sector más baja que en otros, esto llevaría al inmediato desplazamiento de uno a otro sector con la consiguiente equiparación de remuneraciones y con el equilibrio de la oferta y de la demanda de los diversos bienes. Según esta filosofía clásica, el equilibrio se alcanza en un punto en que la satisfacción de las necesidades en el conjunto social es máximo. Y, por consiguiente, toda ingerencia del Estado en la producción es más bien perturbadora que beneficiosa.

Mas en este sistema hay dos supuestos implícitos: 1) que los factores de la producción gozan de una perfecta movilidad; 2) que la libre competencia funciona perfecta y automáticamente sin la intervención del Estado. Pero ninguno de los dos supuestos se cumplen en la realidad.

La movilidad de los factores de producción podría admitirse en épocas antiguas, cuando la producción era de artesanía, que no requería una mano de obra especializada y cuando la aplicación del capital era muy escasa. Hoy día, en cambio, se necesitan grandes inversiones de capital fijo sumamente especializado y de una mano de obra también muy especializada. Por consiguiente, el supuesto clásico de la movilidad de los factores hoy no puede mantenerse.

Tampoco se cumple el supuesto de la libre competencia. Todos sabemos que el mercado -entendiendo por mercado el lugar donde se realizan las transacciones o el punto en que se encuentran la oferta y la demanda- no es un producto espontáneo, sino que depende del Estado, del Municipio y de una serie de instituciones. Además la vida económica se ha complicado extraordinariamente con la división nacional e internacional del trabajo. Y hoy, para que una fábrica funcione, necesita utilizar una serie de servicios complementarios de telégrafos, vías de comunicación, agentes comerciales, etc. La vida económica de nuestro tiempo es sumamente complicada y no podría funcionar el mecanismo de la producción si no fuese por la colaboración continua y articulada de todos estos organismos e instituciones. Por consiguiente, si el Estado no interviniese en modo alguno en la producción, sería imposible que la actividad de los distintos sectores se pudiera llevar a cabo. Esto exige una ordenación estatal, sin abandonar al libre juego de los factores.

La intervención del Estado evidentemente tiene una justificación no solamente para garantizar el desenvolvimiento de las fuerzas económicas,

sino también para evitar ciertos efectos nocivos a que daría lugar el "laissez faire". La satisfacción máxima que según la teoría de libre competencia se conseguiría con la total ausencia del Estado no tiene en cuenta que la satisfacción tiene un aspecto cuantitativo y no solamente cuantitativo. Por consiguiente, si en un país se desarrollase el consumo de bebidas alcohólicas o estuporificantes, el Estado no podría permanecer indiferente. Debería intervenir por una razón de Ética y de Moral en la producción y consumo de estos artículos.

Sabemos que muchas actividades no se pueden llevar a cabo, si no es por la regulación mediante la intervención del Estado. Existe una serie de servicios, que no se pueden llevar a cabo en un régimen de libre competencia. Así el suministro de agua, gas, electricidad, ferrocarriles, etc., la instalación de estos servicios requiere la construcción de tubería, tendido de líneas, expropiación de terrenos, etc., que constituiría un gran despilfarro si estuvieran en manos de diversas compañías. De modo que por razones técnicas existe una serie de servicios que no se pueden realizar como no sea en un régimen de monopolio o de í exclusiva. Pero claro es, esto lleva a un grave problema. En un régimen de libre competencia en el cual hay muchos productores, el precio tiene que ajustarse a las condiciones del mercado. Ningún productor puede elevar el precio sobre los costes marginales, ya que si lo hiciera, aparecerían otros competidores que le arrebatarían la clientela. Pero, en cambio, en un sistema de monopolio, el productor tiene una influencia decisiva en los precios, puede fijarlos en el que estime más conveniente, y, por consiguiente, el precio puede ser abusivo. Esto lleva a que el Estado intervenga en el monopolio.

Existen dos formas de intervención en los monopolios. Una, que podríamos llamar método negativo, que consiste en promulgar ciertas leyes contra los precios abusivos y dejar a los tribunales que juzgan si ciertamente son abusivos o no. Otro método, positivo, que consiste en establecer precios tope tarifa, que no se pueden elevar sin la promulgación de una ley en el Parlamento.

El establecimiento de todo servicio de utilidad pública requiere la aprobación del Estado. Por consiguiente el Estado se reserva una serie de tarifas, que tienen que ser cumplidas por la compañía, que desempeña el servicio de utilidad pública. Aquí es donde surgen las divergencias. Unos opinan que es mejor dejar a empresas privadas el desempeño de estos servicios con la intervención del Estado para que no establezcan precios abusivos. Otros, por el contrario, opinan que el establecimiento de estos servicios de utilidad pública, debe ser llevado a cabo por el Estado o empresas estatales. No se puede establecer de una manera categórica si una u otra es mejor, puesto que según el tipo de servicios, las circunstancias imperantes, la tradición política del país de que se trate, la idiosincrasia, etc., determinan si conviene dejar estos servicios en manos de empresas privadas o públicas.

Los servicios de carácter monopolístico tienden a formar precios superiores a los que tendrían en libre competencia. Pero entonces si el Estado adopta los métodos positivos, establecerá unos precios tope, que no se podrán variar mientras no se altere la ley. Pero esto presenta un grave inconveniente, a saber, que las condiciones económicas varían con bastante frecuencia y, por consiguiente, para que el precio estuviera bien establecido, la Ley tendría que variar con frecuencia. Para obviar este inconveniente se ha propuesto por algunos el establecimiento de una escala móvil que funcionaría de este modo: Si el tipo de dividendos crece, los precios deberían disminuir, y viceversa. Entonces se establece una relación inversa entre el precio tope y el dividendo repartido en cada ejercicio. Esto, naturalmente, no implica que las revisiones se hagan de vez en cuando, puesto que también la escala está sometida a modificaciones al cambiar la coyuntura económica, como ocurriría por ejemplo al introducir mejoras técnicas con la consiguiente disminución de los costes. Este método presenta un serio inconveniente, ya que en las empresas nuevas se carece de experiencia para conocer la ordenación que debe existir entre los precios y los dividendos. De aquí que, por ejemplo, en In-

COMO INFLUYEN LOS CICLOS EN EL NIVEL DE PARO.- REMEDIO DE ESTAS FLUCTUACIONES.- LA TEORIA DEL MULTIPLICADOR.

No existen estadísticas españolas sobre el nivel del paro, por eso nos fijaremos en las estadísticas inglesas divididas en dos períodos: antes de la guerra de 1914 y el segundo período entre las dos guerras de 1920-1938. En el primer período el promedio de paro entre años buenos y malos fué de un 6% de la población total trabajadora; en el segundo período el promedio fué del 14% del total. En ambos períodos las fluctuaciones por encima y por debajo del promedio son sensiblemente iguales: en el primer período la fluctuación es del 2½ por encima y del 7% por debajo del promedio; en el segundo período la fluctuación es del 8% por encima y del 4½ por debajo del promedio. Luego en el primer período la ocupación máxima fué del 96% y la mínima del 94% del total de la población trabajadora. Vimos en la lección anterior que una pequeña contracción en el consumo da una contracción enorme en las inversiones (principio de aceleración), luego el efecto del paro en las inversiones fué muy grande.

¿Cuál es la explicación de la mayor fluctuación del paro en el segundo período? Opiniones: Algunos sostienen que la mayor fluctuación entre ambas guerras es por efecto de la guerra europea; en tiempo de guerra se llega a la ocupación total porque la guerra supone un enorme esfuerzo en las minas, armamentos, etc.; cuando llega la paz, al cerrarse las fábricas de armamentos, etc., es menor. Esta no es la verdadera explicación.

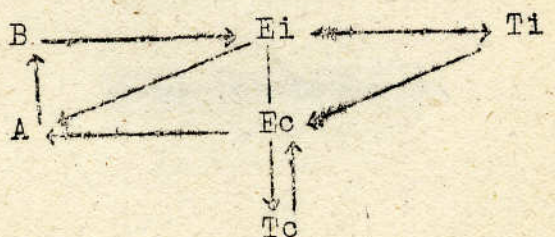
Otra opinión: la falta de movilidad de la mano de obra; los mineros, etc., no quisieron salir de las minas y pasar a otras ocupaciones, creyendo que pasaría la depresión. Esta no pasó y vino el paro.

Otra opinión: hubo mayor paro en el segundo período porque los salarios se mantuvieron demasiado elevados, no cayeron lo suficiente como para que hubiera un aumento en la demanda de mano de obra. Este mantenimiento de salarios altos lo explican algunos economistas por la creación del subsidio contra el paro; antes de la guerra no existía este subsidio, por lo tanto los sindicatos no pretendían tener los salarios muy elevados, porque esto hacía que los empresarios no demandasen más obreros, despidieran a los que no pudieran sostener y hubiera paro; los sindicatos preferían que no hubiera paro, aunque los salarios fueran más bajos. Sin embargo, después de la guerra, al implantarse el subsidio contra el paro, a los sindicatos no les importa tanto que haya parados con tal que los ocupados perciban buenos jornales; estos ayudarían a los parados.

Otra opinión: La fluctuación es debida a la mala coyuntura económica. Muchas veces los efectos de los ciclos se contrarrestan entre sí, otras veces los efectos se aumentan, porque coinciden varios ciclos en el mismo período, v.gr. coinciden en los mismos años las fases depresivas del ciclo largo, del ciclo de la construcción, etc. Lo que ocurrió entre ambas guerras fué que coincidieron las fases depresivas de varios ciclos.

Los empresarios tienen que prever el futuro para expansionar o contraer la producción según las expectativas sean favorables o desfavorables. Para prever el futuro se sirven los empresarios de indicios, v.gr. la estabilidad política, noticias de guerra próxima, estado de la Bolsa, etc. Si estas perspectivas son favorables o desfavorables dan lugar a una mayor expansión o contracción en la producción. Si la coyuntura es favorable, los empresarios demandan mayores créditos a los Bancos, demandan más mano de obra; esto da lugar a una mayor capacidad de compra, el mayor consumo provoca mayores inversiones, estas mayores inversiones a su vez provocan mayor empleo. En esta concatenación y multiplicación de efectos se basa el principio del multiplicador.

Para mejor entender el principio del multiplicador pongamos el esquema: B. significa Bancos; Ei. empresas de inversión; Ti. Trabajadores de inver-



sión; Ec. Empresas de consumo; Tc. trabajadores de consumo; A. ahorro.

Explicación del esquema: Los empresarios de inversión solicitan créditos de los Bancos. Pagan a los trabajadores ocupados en las empresas de inversión y consumen materias primas. Las empresas de consumo pagan a sus trabajadores, los cuales consumen una parte de lo producido. Pero tanto los empresarios de inversión como los de consumo ahorran una parte de sus ingresos; ahorro que se canaliza de nuevo hacia los Bancos.

Desarrollamos ahora la demostración del principio del multiplicador.

R = Renta nacional; C = consumo; I = inversión; E = propensión al consumo;  $\Delta$  = incremento; K = multiplicador.

$$R = C + I$$

$$E = 1$$

si  $E = 1$ ,  $R = C$ .

$$\Delta C = E \Delta C + E \Delta I$$

$$\Delta C - E \Delta C = E \Delta I$$

$$(1 - E) \Delta C = E \Delta I$$

$$\Delta C = \frac{E}{1 - E} \cdot \Delta I$$

$$\Delta R = \Delta C + \Delta I \quad \text{sustituyendo } \Delta C \text{ por el valor obtenido últimamente se tiene}$$

$$\Delta R = \frac{E}{1 - E} \Delta I + \Delta I = \left( \frac{E}{1 - E} + 1 \right) \Delta I$$

$$= \frac{E + 1 - E}{1 - E} \cdot \Delta I = \frac{1}{1 - E} \cdot \Delta I$$

$$\frac{1}{1 - E} = \text{multiplicador} = K$$

-  $1 - E$  = propensión al ahorro.

$$\Delta R = K \Delta I$$

Ejemplo:  $E = 0,8$

$$K = \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{1}{0,2} = 5$$

$$\Delta R = 5 \Delta I$$

$$\Delta I = 2.000.000 \text{ de ptas.}$$

$$\Delta R = 10.000.000 \text{ de ptas.}$$

Al incrementarse la renta nacional se expande la demanda y esto determina por el principio de aceleración, una expansión proporcionalmente mayor de la inversión. Luego el multiplicador da lugar a que una variación primaria o autónoma en la inversión origine variaciones secundarias o inducidas que tiendan a propagarse por todo el sistema económico, con tanta mayor intensidad cuanto mayor sea el consumo, o lo que es lo mismo, cuanto menor sea la propensión al ahorro ( $1 - E$ ). Por consiguiente, una distribución más justa de la renta nacional, al elevar el nivel de ingreso de las clases económicamente débiles, aumentaría la propensión al consumo, o lo que es lo mismo, disminuiría la propensión al ahorro, y como el multiplicador  $K$  no es otra cosa que el recíproco de la propensión al ahorro ( $\frac{1}{1 - E}$ ) todo incremento de  $E$  aumentará el valor del multiplicador

$K$ . Es decir, incrementaría la variación experimentada por la renta nacional y las alteraciones inducidas de la inversión, reduciendo el paro involuntario al mínimo nivel posible. Vemos que una redistribución más justa de la renta nacional no sólo eleva el nivel de vida de las clases económicamente débiles, sino que reduce a su nivel mínimo el paro involuntario, tendiendo ambos efectos como es lógico, al bien común. Esta teoría solamente tiene plena validez cuando en el país existen recursos ociosos. En una situación de pleno empleo, una elevación de la renta monetaria que no

viniese acompañada de un movimiento ( ) de la renta real desembocaría indefectiblemente en un proceso acumulativo de inflación que al reducir los salarios reales y el nivel de vida de aquellas personas con un nivel de ingresos fijo, aventuraría contra el bien común.

## I N F L A C I O N

Hemos estudiado las fluctuaciones en el nivel de ocupación motivadas por las alteraciones de las expectativas de los empresarios; vimos cómo a través del principio de aceleración las modificaciones en la demanda de bienes de consumo se transmiten a un ritmo acelerado a la producción de bienes de inversión y también cómo el nivel de ocupación y de renta nacional depende del mayor o menor volumen del consumo, de modo que si la inversión se expansionaba a consecuencia de este principio de aceleración éste se transmitía a través del efecto multiplicador a la renta nacional; por consiguiente se deduce que la forma más eficaz de actuar sobre el nivel de empleo es expansionando la demanda efectiva de bienes y servicios.

Observación; Esta teoría expuesta supone implícitamente que existen recursos ociosos, es decir, que hay paro, que existe una incompleta utilización de las máquinas y de las instalaciones fabriles; que no se aprovechan al máximo todos los recursos disponibles del país que determinan la capacidad de obtener su renta; si hay paro y hay máximo rendimiento en las fábricas, o no hay posibilidad de cultivo de tierras sino sólo marginales o submarginales, esta teoría no puede aplicarse completamente.

Si se expansiona la demanda de bienes y no es posible el aumento de la producción por las causas dichas, este incremento de demanda aumentará sólo los precios y por tanto la expansión de la renta monetaria no vendría acompañada de una expansión de la renta real.

¿A qué se deben estas fluctuaciones en las expectativas de los empresarios que dan lugar a esta serie de movimientos ondulatorios? Los empresarios basan sus expectativas en un conocimiento más o menos profundo de la realidad actual y en unas provisiones que pueden ser desmentidas por los hechos. Si ellos creen que el rendimiento probable de la inversión su para a su costo, se decidirán a invertir, no en el caso contrario. Pero es evidente que este rendimiento probable es sólo una estimación probable también; a este rendimiento probable se le denomina "eficiencia marginal del capital" que no conviene confundir con el concepto de "productividad marginal del capital", ya que éste es un valor contrario "ex post", después de realizado; no es un valor de probabilidad sino de certeza. El rendimiento de una máquina por unidad es lo que se denomina productividad marginal del capital. No así la eficiencia marginal del capital que "ex ante". Estos términos no hay que confundirlos con los de "a priori" y "a posteriori".

Pues bien, de la eficiencia marginal del capital dependen los ingresos que el empresario obtendrá de la inversión. Pero el empresario siempre compara los rendimientos probables con el costo de la inversión; éste depende del tipo de interés y de la política de salarios; si aquel es alto, el costo es elevado, y si la política de salarios señala unos tipos altos en relación con el rendimiento probable de la inversión, los empresarios restringen ésta, ya que por el costo no será suficientemente remunerador. Si se tiende a reducir ambos, entonces tiende a expansionar la inversión; todo incremento de la eficiencia marginal del capital tien

de también a expansionar la inversión.

Explicaciones a estas fluctuaciones de las expectativas de los empresarios de las que depende la inversión.

1.- Teoría antigua debida a las fluctuaciones en las cosechas o en la situación en la agricultura.

Stanley Gevons, inglés, fué el primero que la expuso; según él, las fluctuaciones de las cosechas, al elevar o disminuir el poder de compra de los agricultores, da lugar a que estos aumenten o disminuyan la demanda de bienes de la industria; por tanto una buena cosecha tiene un efecto expansionista que produce una fase de prosperidad en la inversión industrial; o lo contrario, repercusiones que se extienden a todo el mundo y así una mala cosecha en un país agrícola repercuten en un país industrial.

Gevons quiso justificar la periodicidad de los ciclos con esta teoría: las manchas solares parecen surgir de una manera cíclica; estudió la duración-media de los ciclos o de las crisis en el siglo XIX y la comparó con los fenómenos solares y al ver que coincidían, dedujo que los ciclos estaban determinados por las manchas solares que se transmitían a la agricultura, determinando años de prosperidad y de depresión.

Pero se demostró que no había plena coincidencia y entonces se modificó esta teoría, diciendo que no era el régimen de lluvias provocado por las manchas solares, sino que más bien era el paso de Venus por el sector solar que corresponde a la Tierra, el que producía una alteración del campo magnético del sol y de la emisión de rayos ultravioleta que abundan en el sol.

Posteriormente, en el año 34 apareció un artículo en una revista económica de EE.UU. (The Journal of Political Economy) que afirma atrevidamente: los ciclos económicos no son alterados por los ciclos de cosecha sino que las alteraciones solares dan lugar a una influencia especial psicológica de optimismo en los inversionistas que dan lugar a una expansión, sin que tenga justificación aparente; esto es una atrevida especulación sin duda.

Nosotros creemos que no es una sola causa; las teorías unicasales no tienen ya crédito. Mas hay que decir que existe un complejo de causas; así, v.gr. las perspectivas de una guerra, trastornos sociales, o bien de paz, de tarifas favorables o estabilización del comercio exterior son causas de depresión y de expansión respectivamente.

A qué se debe el desarrollo de las fluctuaciones (aparte de lo que ya hemos visto del principio de aceleración).

Si la renta monetaria y real se expansionaran a un ritmo igual no habría desequilibrio en el mercado. Si al mismo tiempo que aparece una corriente monetaria que va desde los empresarios a los factores de la producción de trabajo, al capital, etc., apareciera una corriente real de bienes y servicios, se cumpliría la ley de Lay o ley de las salidas de que "la oferta crea su propia demanda". Pero esto no ocurre así; en las épocas de optimismo los empresarios demandan crédito y además incrementan la velocidad de circulación del dinero, como hemos podido comprobar en los últimos años de inflación; así en estudios bancarios se vió que los cheques en Barcelona alcanzaron mayor velocidad que en Madrid y en las capitales de provincias iban más despacio: a mayor optimismo mayor circulación.

Pero esto tiene por objeto el incremento de la renta monetaria, que no consiste sólo en el aumento de dinero legal, sino el bancario y la velocidad de circulación de los cheques, giros bancarios y billetes. Esta situación da lugar a un incremento acelerado en la renta monetaria; pero como la renta real no puede ir tan aprisa, porque aunque existan abundantes recursos ociosos, los planes de producción necesitan tiempo para el desarrollo existe siempre un retardo entre la renta monetaria y la real,

el cual determina un incremento en el beneficio de los empresarios, ya que esto supone un alza de precios, pues la demanda proviene de la renta monetaria, mientras la oferta es de la renta real.

Si simultáneamente se ajustaran el alza de precios y salarios, no se daría este hecho, pero este reajuste es con retardo al alza de precios, por donde queda un margen de beneficios positivo a los empresarios que determina a incrementar más la producción y esto lo pueden hacer en una etapa con recursos ociosos.

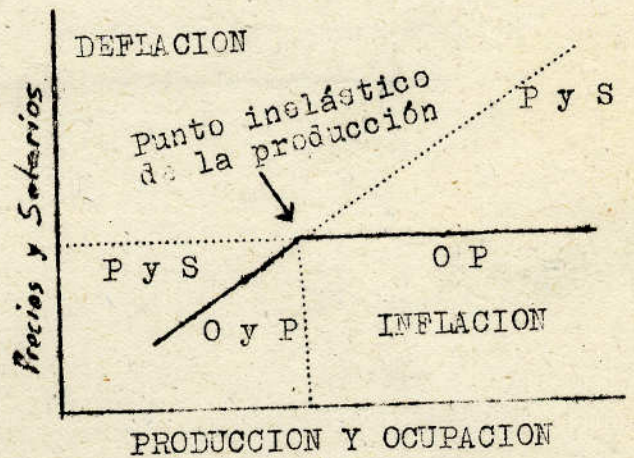
Conviene distinguir esto con una etapa de inflación: lo característico de ésta es el alza de precios, la renta monetaria crece, pero la renta real permanece prácticamente constante y por consiguiente siben los precios de una manera acumulativa. Si al alza de precios no corresponde un incremento de producción, se da inflación; no en el caso anterior, puesto que aunque la renta monetaria sigue también la renta real incrementándose permaneciendo siempre un margen constante entre ambas.

Ahora bien, al incremento de la inversión absorbe mano de obra parada y demás recursos del país y esto hace elevar el costo; los salarios tienen que elevarse puesto que se eleva la demanda, porque los obreros están muy solicitados y entonces los sindicatos piden el reajuste entre salarios y precios. Esto incrementa el costo: la máquina que rinde al máximo superior al normal, crea una demanda de maquinaria que será a precios más altos, los stocks tienen que pagarse más caros; las tierras explotadas al máximo, todo lo cual eleva el costo, es decir, tiende a igualar el precio y el coste marginal; si se llega al máximo de rendimiento y sigue el aumento de renta monetaria llegamos a la inflación; para la cual se necesita por tanto plena ocupación de recursos.

Un gráfico que explica plenamente esta doctrina:

S = Salario; P = precio; P = producción; O = ocupación.

Hasta llegar al punto inelástico de la producción la curva de precios y salarios permanece constante, mientras que la recta de producción y de ocupación crece, es decir que mientras no se alcance el punto correspondiente al pleno empleo, es decir, donde la producción deja de ser elástica, la producción y ocupación crece, permaneciendo constantes los precios y salarios, pero al llegar al punto de pleno empleo crecen los salarios y precios, quedando constantes empero la producción y ocupación.



La primera fase se llama de deflación, i.e. no están todos los recursos ocupados y la segunda todos los recursos están ocupados y los precios y salarios crecen proporcionalmente a medida que se intenta elevar la renta monetaria. El pleno empleo de recursos no implica que toda la mano de obra esté ocupada, pues se puede dar mano de obra mayor que capacidad de empleo en la producción, es decir sería el paro forzoso, debido a una insuficiencia del equipo capital. El paro actual español es debido a esta causa, es no de tipo cíclico sino estructural. Las restricciones provocan un paro de tipo estructural por la carencia de equipo productivo.

A medida que la ocupación se incrementa, suceden dos cosas: 1) disminuye el rendimiento, pues se admiten obreros menos diestros y se explotan recursos productivos de peor calidad, v.gr. tierras marginales.. 2) Esta disminución del rendimiento de la mano de obra y del equipo aumentan el coste marginal; entonces como se da una diferencia entre precios y salarios, motiva una petición de alza de salarios que los empresarios no se niegan pues están en situación favorable, esto hace que

disminuya el margen de beneficios; al llegar la plena ocupación, el aumento de la renta monetaria se traduce en un aumento proporcional de los precios lo que produce proceso acumulativo de inflación.

Proceso acumulativo de inflación: Es aquel en que las fuerzas se van superponiendo o acumulando en forma progresiva; estos procesos tienen un límite, lleva a una depresión necesariamente que es lo que tratamos de evitar.

En primer lugar tratamos al elemento trabajado de una manera igual, es decir como si todos tuvieran las mismas aptitudes; lo cual no es así. Esto produce en algunos sectores, aunque en otros haya paro, una auténtica falta de mano de obra, no hay especialistas, se necesitan obreros calificados; se da paro obrero y falta de obreros en algún sector por ser el trabajo algo no idéntico. Exactamente lo que pasa con el equipo capital, puede haber exceso en un sector con falta en algunas industrias, ya en calidad o cantidad.

Por tanto, en los sectores donde falta la mano de obra se puede iniciar el alza acumulativa de precios antes de alcanzar la plena ocupación lo cual se debe a la falta de movilidad de la mano de obra. Así, si en una industria metalúrgica falta mano de obra y sigue la demanda de artículos, entonces los empresarios demandarán obreros, pero como estas especialidades no se improvisan, esto determinará un alza de salarios, puesto que si no se podrá ocupar a los obreros plenamente para satisfacer la demanda de mano de obra.

Plena ocupación: es un concepto amplio: puede significar: cuántas horas de trabajo al día, días a la semana, años en su vida útil, etc., por lo cual no se puede definir de una manera precisa.

Ahora bien, si en un sector se inicia este proceso acumulativo de alza de salarios y como la economía trasciende a los demás sectores, esta alza de salarios provocaría un alza de precios en ese sector, que se transmitiría a las otras industrias hasta extenderse al resto del país y provocar una inflación absoluta.

Ante un alza de precios continua los empresarios retienen unos stocks superiores a los de época normal ya que la elevación de precios les superará los costes y reservas y mantenimiento de los stocks; es decir se da lugar a la especulación fabril por la perspectiva del mayor precio del artículo retenido, lo cual provoca un impulso alcista en los precios. La especulación influye en la inflación y ésta es también causa de aquella.

#### Otro efecto de la inflación.

La inflación provoca un movimiento favorable para los empresarios y perceptores de renta variable y contrario a los de renta fija, v.gr. pensionistas, rentistas, obreros, empleados, etc.; estos sufren una baja de salario real.

Esto es evidente: el principal impacto de la inflación es elevar los precios de los bienes de consumo, ya que el aumento de la renta monetaria no viene acompañada de la renta real; esto aumenta el índice de costo de vida lo que supone un empeoramiento de la clase media baja y de los perceptores de renta fija. Los deudores salen beneficiados a costa de los acreedores, pues la moneda pierde valor.

Por tanto, si no hay reajuste entre salarios y precios supondría una disminución de poder de compra de las clases trabajadoras, de rentas fijas, etc.

Esta disminución del poder de compra, disminuye el volumen de renta, una disminución del nivel de ocupación y por consiguiente un aumento de paro.

Por tanto la inflación lleva a un aumento del paro y a una fase depresiva.

¿Solución? Ajustar los precios y salarios al coste de vida; pero si se hace esto, el dinero adquiriría cada vez mayor velocidad, disminuyendo su poder adquisitivo y llegaría el momento en que la moneda no valdría nada. En Hungría se ajustaba cada sábado el salario a los precios y esto dió lugar a una devaluación de la moneda, de tal manera que unos céntimos españoles equivalían a un millón de pengos.

Luego en la inflación hay la alternativa: o 1) Dejar salarios y sueldos fijos, en cuyo caso el poder de adquisición va disminuyendo progresivamente con lo cual se entra en un período depresivo, en un aumento del paro y en una disminución de la inversión y una paralización de la actividad productiva nacional, o 2) se lleva a cabo un ajuste de sueldos al coste de vida que lleva a una anulación del poder de compra de la unidad nacional.

Este proceso acumulativo lleva consigo por las necesarias relaciones internacionales, a que las exportaciones son más caras para el exterior, lo mismo que las importaciones para el interior.

Si se mantiene un ajuste del tipo de cambio a la situación real, como el tipo de cambio teóricamente está determinado por la relación entre el índice de precios extranjero y el nacional, v.gr.: El cambio teórico entre España e Inglaterra se podrá determinar de esta forma:

$$C_i = \frac{I_e}{I_n} \cdot P_i \qquad C_e = \frac{I_i}{I_e} \cdot P_i$$

$I_e$  = Índice de precios extranjero;  $I_i$  = índice de precios interior o nacional;  $C_e$  = Cambio en el comercio exterior;  $C_i$  = comercio interior. ;  $P_i$  = Paz intrínseca (relación entre la £ y la peseta).

Si el índice de precios español aumenta en relación al índice inglés como la paz intrínseca es fija, pues depende de la relación entre la peseta oro y la libra oro, entonces el tipo de cambio tiende a disminuir expresado en moneda inglesa; si se expresa en moneda española es al revés, sería:  $C = \frac{I_n}{I_e} \cdot P_i$ .

Entonces el tipo de cambio con Inglaterra a medida que nuestro índice es mayor, sube y si el índice inglés es el que disminuye, nuestro tipo de cambio disminuye, pero ¿qué significa aumentar el tipo de cambio? Que hay que pagar más pesetas por una £. Luego todo incremento del índice de precios español con relación al índice de precios inglés determina un aumento del tipo de cambio, es decir una disminución del poder adquisitivo de la peseta con respecto a la £,

Algunos creen que el que se paguen muchas ptas. por una £ se debe a la libertad de comercio, lo cual revolucionaría un Instituto de Moneda Extranjera que estableciera el tipo de cambio; pero esto es falso: el tipo de cambio es algo natural, depende de la situación de los precios exterior e interior.

Ahora bien; si el tipo de cambio se fija hay que dejar libertad de precios en el interior, que era lo que ocurría en la época del patrón oro; el patrón oro fijaba el tipo de cambio, pero dejaba que los precios interiores variaran arbitrariamente según la situación de la coyuntura; pero esto tenía un peligro: sacrificar el bienestar económico del país a la estabilidad de la moneda de la valuta, puesto que si los precios bajaban sobrevinía la depresión, el paro, etc.

Por esta causa, después del 14 cayó el patrón oro; los países no podían resignarse a un mal estar interior por conservar una cotización fija con el exterior. Por tanto es un absurdo mantener el precio fijo y el tipo de cambio fijo; como también lo es mantener el tipo de interés fijo y la circulación monetaria fija. (1)

(1) - Para ver los medios de combatir la inflación, ver "Política coyuntural" E.Figueroa.

Esto obedece a leyes consustanciales con el mecanismo económico.

Habiendo visto cómo determinan estas fluctuaciones las expectativas en las inversiones de los empresarios en el nivel de la economía nacional, veamos qué medidas de política económica adoptaríamos para evitar al menos la amplitud de tales fluctuaciones.

Hasta hace poco los economistas creían que bastaba una política monetaria y bancaria acertada para atenuar o suprimir las fluctuaciones. Daban este argumento: En la fase del alza del ciclo la renta monetaria va por encima de la renta real, mientras que en la fase depresiva la renta monetaria disminuye súbitamente. Así opinaban: si en la fase ascendente se restringe la circulación de medios de pago y se eleva el tipo de interés, lo cual contraería la expansión del crédito bancario, esto se traduciría en una reducción de la renta monetaria; con esto no se podrían financiar las alzas de salarios ni incrementar el volumen de ocupación. Luego si se eleva el tipo de interés o mejor el tipo de descuento a largo plazo, esto determinará un encarecimiento del crédito y esto llevará a reducir en los empresarios la actividad inversora pues se aumenta el coste de inversión. Por otra parte, si la circulación monetaria se reduce por medio del Banco Central, o, lo que es mejor, a través de la política de "Open market" (mercado abierto, consiste en lo siguiente: Cuando la renta monetaria es excesiva los Bancos venden en el mercado bursátil valores, acciones, títulos de la Deuda, etc., es decir, aumenta en su activo la cuenta de Caja y disminuye la Cartera de Valores; así retiran dinero de la circulación, lo cual disminuye la renta monetaria; a esta operación debe ir unida la política de descuento que hace más onerosos los créditos.

Con esto se esperaba una reducción de la renta monetaria y una estabilización del nivel de precios. Esto parece eficaz en la fase ascendente, pero no es eficaz en la fase depresiva. Por que en la fase depresiva el tipo de interés se irá reduciendo y para que sea eficaz esta política hay que llegar a un tipo de descuento negativo (lo cual es absurdo, sería entregar una letra y pagar encima dinero), luego así como en la fase ascendente el tipo de interés se puede elevar ad libitum, así en el de la fase depresiva no se puede bajar de cero.

Por lo que respecta al "open Market" es evidente que los Bancos pueden comprar valores y por tanto inyectarían medios de producción, pero como no hay expectativa de inversión, volverían a los Bancos, al pasivo en forma de saldos pasivos; el Banco no puede imponer en un régimen de actividad libre que se inviertan en producción sus medios de pago. Así el Gobierno inglés, después de la guerra, en el "White paper" señala el medio de evitar estas fluctuaciones, ya conocido hace muchos años cuando en Inglaterra reconstituyó "Royal commission of poor laws" o sea la Comisión Real para estudiar las leyes de los pobres. Se propugnó la siguiente política: Como la actividad económica depende de los empresarios, de la inversión y ésta de la expectativa, el Estado debe realizar inversiones en Obras Públicas, es decir, llevando a cabo la Política Social.

Por tanto, en una fase ascendente, el Estado debe liquidar el Presupuesto con superávit, los ingresos públicos deben superar a los gastos públicos, los impuestos deben elevarse para frenar la tendencia alcista; pero en la fase depresiva, los gastos deben superar los ingresos públicos y llevar una distribución de las rentas favorable a los sectores donde haya la máxima propensión al consumo e impulsar no sólo el gasto de los consumidores sino también la inversión oficial de una manera directa: vías de comunicación, Escuelas, Universidades, viviendas, etc. Esta inversión oficial no sólo multiplicará la renta nacional a través del efecto multiplicador, sino que estimulará a las empresas privadas que son complementarias de la inversión oficial, v.gr., si se invierten en obras de construcción se estimulará la industria privada de cemento, ladrillo, hierro, etc.

De aquí que del "White Paper" se deduce que hay que ir a la socialización de las inversiones, no dejarlo solo al optimismo o depresión del cm

presario; pero una socialización de las inversiones, que no es una socialización de la economía, sino que en las épocas de depresión el Estado llene este vacío; y por el contrario evitar la inflación con los medios que solo el Estado tiene y solo se justifica en una época inflacionista en una época de guerra en que todo se subordina a ganarka; en otros tiempos la inflación debe ser severamente condenada no sólo desde el punto de vista económico, sino desde el punto de vista moral y social.

## DISTRIBUCION DE LA RENTA NACIONAL

### CAUSAS Y REMEDIOS DE UNA INJUSTA DISTRIBUCION

Esta lección estudia la distribución de la renta nacional entre los distintos sectores sociales. Materia interesante para los preocupados por los problemas sociales; sólo me atenderé a los hechos, sin dejarme llevar de la fantasía.

Como en España no se tienen datos, daré los de Inglaterra que conocemos bien; son de antes de la última guerra; para Inglaterra, que hace un siglo avanza en legislación social, es una distribución irritante; los datos ampliados en cierta escala se pueden aplicar a nuestro país.

Modificación del concepto de Renta Nacional.- He de hacer una modificación del concepto de R.N. tal como la hemos definido: modificación impuesta por los hechos. En Inglaterra la distribución de la renta se publica anualmente en "Whiter Paper"; según el cual la renta privada de Inglaterra está constituida por los ingresos de todas las personas, incluyendo las transferencias de renta como son intereses de la Deuda del Estado, pensiones, etc., pero excluyendo la renta que se deriva de la propiedad del Estado; es decir aquella corriente que se deriva de la propiedad del Estado no se considera como renta privada para nuestros efectos; nosotros admitíamos no sólo lo que se derivaba de la propiedad privada sino también de los de la pública; en cambio excluíamos las transferencias de renta derivadas de subsidios, pensiones, intereses de Deuda, etc., pero esto no afecta grandemente a la R.N.

En 1938 la renta del Estado es de 44 millones frente a una renta privada de 5.000 millones (Como se ve 44 a 5.000 es como si no tuviera importancia). Las transferencias de pago representaron 478 millones de libras, 10% de la renta privada aproximadamente; la renta privada sin impuestos ascendía en aquel a 5,038 millones; de ellos los 19/20 eran renta personal, es decir, salarios, renta de tierra, dividendos repartidos, y 1/20 era lo que el "White Paper" llama renta impersonal, o sea beneficios que no se reparten a los accionistas y que quedan en las empresas.

Según estos datos ¿cuál ha sido la distribución de la renta? La renta privada, exceptuando los beneficios no repartidos o incluyendo las transferencias, pensiones, subsidios, etc., estaba repartida en el 38 de la siguiente manera:

El 4% de la renta privada así entendida iba a 8.000 perceptores con más de 10.000 libras al año; si entendemos que cada perceptor mantiene con él 4 personas hemos de decir que la décima parte del 1% de la población percibía la máxima renta posible, es decir, rentas superiores a 10.000 libras al año.

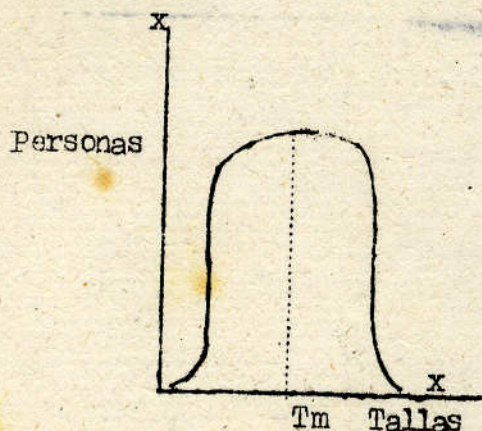
El 12% de la renta se repartía entre 105.000 perceptores; estos recibían más de 2.000 libras anuales, o sea que un poco más del 1% de la población recibía esta renta.

El 25% de la renta entre 800.000 personas con más de 500 libras anuales; o sea que el 7% recibía esta renta.

Todo el resto (familias de 4 personas) menos de 500 £ anuales.

Esto basta para ver cuál era la distribución de la renta.

En los fenómenos naturales -talla, inteligencia, peso humanos, etc.-, vemos que hay una distribución proporcionada; así por ejemplo en la talla; es la llamada "Campana de Sauss".



En esta figura vemos que la distribución es perfectamente simétrica, que el número de tallas bajas y altas es el mismo y en el medio es mayor el número; es una curva simétrica llamada curva normal de error; esto mismo se hizo en EE.UU. para ver la justicia en las calificaciones de los exámenes después de hacer a los alumnos unos tests (o medida de inteligencia).

Es este hecho perfectamente natural, que depende de un conjunto de circunstancias en el que ninguna prepondera, sino que es el resultado de todas; como en la talla es debida a la raza, género de vida... se observa que es absolutamente regular en todos los países y épocas.

pero en la distribución de la renta no se da esto: Por los datos anteriores se ve que lo mismo la distribución hecha por Pareto que por Lorenz no se ajusta a estas curvas; aquí se observa una tremenda asimetría, la máxima renta corresponde a un grupo reducidísimo, la mínima a un máximo de personas. Esto nos indica que la renta no está bien distribuida; si lo estuviera se acercaría a una distribución normal porque lo normal es que abunden las personas con capacidad media. Luego en todos los países es notoriamente injusta.

Otros datos que confirman esto, también de Inglaterra: El "Whiter paper" dice los 3/10 de la población y la mitad de los niños de 14 años pertenecen a familias con renta inferior a 15 chelines por individuo; los 7/10 y los 5/6 de los niños del país pertenecen a familias con rentas inferiores a 30 chelines.

Si consideramos la renta necesaria para una justa sustentación con un óptimo en el poder de compra se necesitarán 14 chelines y 6 peniques para alimentar a un niño, es decir, sería lo mínimo necesario, suponiendo que gastasen con un principio económico perfecto; estos datos son del Instituto de Higiene y Salud Pública. Pero como la gente no hace una distribución del gasto perfecto, se supone que un individuo necesitaría 25 chelines para dar una nutrición adecuada a un niño.

Luego relacionando estos datos con los anteriores vemos que la mitad de los niños ingleses no tienen la alimentación mínima necesaria y el 75% no tiene ni la suficiente. Esto es impresionante. Esto en el país donde los avances sociales han ido más adelante. ¿Qué será en el resto de los países? donde ni la riqueza ni la educación social han llegado como en Inglaterra? Esto es indudable.

Por tanto, mientras no sepamos como se distribuye la renta, perdemos el tiempo si algo se propone no conociendo estos datos. De aquí la importancia de conocer las causas de esta injusta distribución.

Causas de la injusta distribución: Dos grupos:

- 1) Depende de los tipos de remuneración que reciben los diversos factores de producción;
- 2) Depende también de la forma como está distribuida la propiedad de los factores de producción; de la riqueza.

A consecuencia de esto tenemos que añadir: 1) las influencias de

que dependen los distintos tipos de remuneración, y 2) las influencias de que depende la distribución de la riqueza, o sea de la propiedad de los factores de producción.

Así hay que plantear, pues, el problema:

### I) TIPOS DE REMUNERACION DE LOS FACTORES DE PRODUCCION.

Los factores de producción, según la economía clásica son: trabajo, capital y tierra. Claro es que dentro de estos grupos existe una gama de cualidades múltiples, como vimos en la lección anterior; así el trabajo tiene cualidades y categorías; así es mejor decir agentes de trabajo puesto que cada uno tiene distinta capacidad. El trabajo recibe una remuneración por un esfuerzo físico o intelectual puesto al servicio de la producción. Este esfuerzo da lugar a un distinto tipo de remuneración según las distintas categorías del trabajo.

El capital también es distinto: el equipo capital no es una masa uniforme. La tierra tiene también distinta fertilidad.

Prescindamos de las influencias que puedan actuar sobre la demanda y oferta de los factores de la producción; es decir, vamos a admitir la hipótesis de que las cantidades de los tipos de producción son datos, no se pueden modificar.

Vamos a prescindir también del factor dinero en la remuneración de los factores de producción; es decir que se paga en un producto; vamos a suponer que se emprende un cultivo trigo y que se paga en trigo.

Esto es una simplificación que nos permitirá extraer una serie de hechos de singular importancia, pero desde luego los hechos que obtengamos no son influidos después por la consideración de que las remuneraciones se pagan en dinero, siempre que admitamos una estabilidad del poder de compra.

Supongamos la producción de trigo: entran los tres factores: trabajo, capital y tierra; suponiendo que la tierra y el capital están dados, es decir, un determinado terreno y equipo capital invariables, la remuneración del factor trabajo dependerá de su magnitud, es decir que cuanto mayor trabajo se invierta, menor es su remuneración; esto se explica: El trabajo no puede hacer todo con sus manos, necesita herramientas, es decir, equipo capital y tampoco puede trabajar si no dispone de una determinada cantidad de tierra. Por tanto, si estos son datos invariables cuanto mayor trabajo se invierta menor es la remuneración media, ya que si aplicamos 1.000 obreros y después uno más, el incremento de la producción es entonces muy pequeño, mucho más que si en vez de 1.000 fueran 100 y entonces se incrementara en 1 más; es decir, que la producción, mejor dicho, la productividad de un obrero más en un equipo de capital y tierra fijo es pequeñísima si el número de obreros es muy grande; es decir se da el rendimiento decreciente de que hablábamos el año pasado; la curva de la productividad alcanza un máximo y empieza a disminuir. Esto es un hecho natural y técnico que no se puede alterar ni con variar el régimen jurídico de la propiedad ni alterando el contrato de arrendamiento.

Luego suponiendo que unos factores son fijos y el otro variable, el rendimiento de este irá siendo cada vez menor y por tanto como la remuneración tiende a coincidir con el rendimiento aquella ha de ser menor.

Otra observación: Se podría decir que por una legislación podría hacerse que a pesar de ser el rendimiento más bajo una parte de lo que se obtiene se repartiera en beneficio del factor más numeroso. Esto es puramente quimérico; se podrá hacer que la remuneración en dinero se eleve pero no se podrá hacer que el rendimiento en trigo sea mayor a consecuencia de un cambio en las remuneraciones monetarias.

Si permaneciendo fijos la tierra y capital, el trabajo aumenta, disminuirá la remuneración real del trabajo a pesar de la combinación jurí

dica que se dé.

Esto no supone que admitamos la ley de trónce de salarios, ni que el trabajador tiene que limitarse en su número para cambiar de vida. Por el contrario, cuando mayor sea el número de trabajadores que exista, mayor es la posibilidad de la producción.

Se suele decir que el crecimiento de la población crea problemas; esto es evidente "rebus sic stantibus" o "coeteris paribus", pero estas cláusulas no tienen por qué prevalecer. Esta cláusula es insostenible. En EE.UU. por cada obrero colocado se expande la inversión en 8.000 dólares; cada nuevo obrero da lugar a una expansión en la vivienda de 4.000 dólares y en los demás servicios de 4.000 dólares; es decir en Norteamérica hay una capacidad de producción muy superior a la que pueda proporcionar la mano de obra.

Es decir, si la producción y capitalización va por encima de la población entonces ésta es beneficiosa; esta es la solución. O sea que para plantear el problema de la distribución tiene que haber abundancia de producción, por eso he dado los datos de Inglaterra en el 1938, es decir, antes de la guerra, cuando tenía producción abundante. Por esto en el siglo XIX se da el manifiesto de Marx 1848 y la "Rerum Novarum"; el siglo XIX ha sido la época de la expansión más considerable, de mayor riqueza; en Norteamérica hoy no hay pobres; las cosas que sobran se incineran, cuesta más recoger la basura que producir cosas nuevas; un traje que se mancha, cuesta más limpiarlo que virarlo y comprar uno nuevo. No se puede repartir la miseria; en estas épocas de miseria es mucho más injusta la distribución de la renta.

La política social fundada sobre una política económica débil es inútil y no eficaz. En una época de miseria el Estado debe confiscar los bienes suntuarios, lujos e invertirlos en bienes de consumo para mantener las clases trabajadoras.

Los planes quinquenales rusos son una política gigantesca de inversión, de una forma brutal. No se puede hacer una política de inversiones cuando hay hambre. Primum vivere, después inversiones. Los primeros esfuerzos han de ser elevar el nivel alimenticio y sanitario del pueblo y luego elevar poco a poco el equipo capital elevando la inversión.

LA JUSTICIA SOCIAL DEBE IR POR ETAPAS: 1) Confiscar todo lo superfluo, todo el grado de monopolio y todos los dividendos que se traduzcan en una elevación de bienes de lujo;

2) Elevar el nivel alimenticio y sanitario de los trabajadores para que rinda más.

3) Incrementar la inversión al máximo, creación de equipo de capital, transformar la estructura agrícola, etc.; y cuando esto se consiga, otra etapa: redistribución total de la renta nacional de una manera más justa. Esto está haciendo el Gobierno inglés.

Resumiendo: estas causas son: unas a corto plazo y otras a largo plazo, o inmediatas y mediatas.

Entre las inmediatas o a corto plazo, figuran: 1) Los tipos de remuneración de los distintos factores de producción; 2) el modo cómo está repartida la propiedad de estos factores de producción.

Mediatas: 1) Las influencias de las que dependen los tipos diversos de remuneración;

2) y las influencias de las que depende el reparto de la propiedad.

Inmediatas. - Para la remuneración de los factores de producción hay que tener en cuenta la ley de rendimientos decrecientes; en el supuesto de ayer, de pagar con el producto, en la producción que intervienen los tres factores -tierra, capital y trabajo- si los dos primeros quedan constantes es evidente que a medida que aumenta el trabajo en una unidad disminuye el rendimiento y la remuneración es menor.

Política coyuntural.- E. Figueroa.

Por tanto, si en un momento determinado hay afluencia enorme de mano de obra, su remuneración es pequeña; los empresarios no admitirán un nuevo obrero más si el aumento de la producción es menor que la remuneración del trabajador, o al menos si el producto añadido es igual a la remuneración del obrero marginal, es decir, científicamente expresado: el salario real tiende a coincidir en el margen con la productividad marginal del trabajo.

Este es un fenómeno natural; para nada juega la propiedad privada o leyes sociales. Ahora bien, estamos en el supuesto a corto plazo. A largo plazo sabemos que la tierra y el capital se pueden modificar; esto no quiere decir que no es una ley del trabajo para siempre, sino que puede incrementar su remuneración por encima de su productividad marginal a costa de los otros factores.

Parece inferirse que si un obrero incrementa su eficiencia produce el doble con la misma tierra y capital, si en vez de tener una unidad de trabajo posee dos, entonces según esto la producción total aumentaría y su remuneración disminuiría. Pero esto es en el caso de que el incremento de un obrero determine una disminución de su rendimiento proporcionalmente menor que el aumento de la producción total, es decir, si el rendimiento no disminuye proporcionalmente al aumento de un obrero podemos decir que el producto total aumentará y por tanto también la remuneración media de todos los obreros. Se daría si no la paradójica situación de que al aumentar el rendimiento del obrero su remuneración sería más pequeña; pero para esto tendría que suceder que al aumentar un obrero disminuyera más que proporcionalmente el rendimiento de este obrero, pero como esto no ocurre así, hemos de desechar este supuesto.

Esto que decimos del factor trabajo se pueda decir también de los otros factores; si aumenta el equipo capital con respecto a la tierra y el trabajo el tipo de interés tiende a disminuir; si aumenta la tierra el rendimiento por hectárea tiende a hacerse menor; si el número de docentes aumenta con respecto a las otras profesiones éstos tendrán remuneración menor, pero esto es a corto plazo; es decir suponiendo que los demás factores permanezcan constantes.

De aquí se deduce una importante consecuencia: Si en una tierra que trabajan 1.000 obreros se aumentan 100, éstos percibirán en relación al producto aumentado, pero entonces el salario real medio de los demás ha disminuído; pues si multiplicamos lo que ha disminuído el salario medio de estos obreros marginales por 1.000 tendremos la pérdida que ha sufrido la clase trabajadora por este hecho; y ¿quién se lleva el beneficio de esta pérdida? Pues los otros factores: el capital y la tierra, que han permanecido fijos.

Por tanto esta es una de las causas del tipo diverso de remuneración la composición y volumen distintos de los factores de producción.

Pero aquí hemos hecho un supuesto: de que no influye la oferta y la demanda; si aumenta la demanda de trabajo, tenderá a aumentar el salario; si se aumenta la oferta sin alterar la demanda, disminuirá el salario. Pero este no es el hecho más importante; hoy otro muy importante: es

#### LA FORMA COMO ESTA REPARTIDA LA PROPIEDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCION

En el tipo de remuneración relativa, se han fijado todos los economistas en tiempos pasados; así Ricardo y Lasalle Malthus dicen que no es posible modificar los tipos de remuneración si no es alterando la composición relativa de la mano de obra, es decir, que ésta se reduzca o que el capital aumente; pero como para incrementar el capital solo hay un medio, según la tesis clásica, que es el ahorro y éste sólo pueden hacerlo los ricos, el obrero tiene que conformarse a su suerte. La falacia de esta doctrina puede verse en el capítulo "Filosofía social".

Vamos, pues, a la distribución de la renta.

En 1936, en Inglaterra, el 1% de las personas mayores de 25 años detentaban en Inglaterra y Gales el 55% de la propiedad privada total; el 75% de dichas personas poseían un poco más del 5% de la propiedad privada total.

Se podrían hacer consideraciones sutiles: este cálculo, se podría objetar que está mal hecho, pero no es sólo una persona, pues es frecuente que se casen dos personas ricas; pero, en fin, sería entonces el 2% que poco muda si se casa con una persona pobre, ya que serían dos los que detentasen tal propiedad.

La parte de la renta privada que se obtiene de la propiedad, la parte que de la propiedad determina una renta privada equivale en Inglaterra a  $\frac{1}{4}$  de la renta privada total, es decir que el 25% de la renta proviene no de la aportación del trabajo sino de la propiedad privada. Según esto el 1% o el 2% mayores de 25 años que son las que tienen el 55% de la propiedad privada, debido a sus derechos de propiedad absorbían aproximadamente el 14% de la renta privada. Pero, según hemos visto por el "White Paper" el 1% de los perceptores de renta más ricos, los que ocupaban el extremo superior de la escala, percibían el 12% de la renta privada, de lo cual se infiere que la pronunciada concentración de la renta en unos pocos afortunados, se debió en gran parte al modo como estaba distribuída la propiedad, por la desigualdad de la propiedad en la repartición.

¿A qué se debe esta desigualdad?

Los dos factores que determinan la desigualdad en la propiedad privada son: el ahorro y el derecho de herencia.

Pero lo grave de esto es que son fenómenos acumulativos, operan aquí fuerzas acumulativas, es decir: cuanto mayor es la renta de una persona, tanto mayor es su propensión al ahorro; este ahorro se traduce en un incremento de la propiedad, lo cual hace que la renta en el período siguiente sea mayor y por tanto pueda ahorrar más hasta llegar a tener una fortuna fabulosa.

Pero es más; los derechos sucesorios aseguran esto en el tiempo, todo lo cual lleva a que un señor llegue a ser el magnate de la economía.

Vamos a ver cómo la política inglesa se enfrenta con esta anomalía: Hasta el año 1894 no existían apenas impuestos sucesorios en Inglaterra; hasta entonces pudieron marchar libremente en este proceso acumulativo; en dicho año el Canciller del Tesoro, que equivale al Ministro de Hacienda en España, sir William Haroon, anuncia en un discurso la nueva Ley de impuestos sucesorios, en él tiene un pasaje que se ha hecho clásico: "La naturaleza no otorga al hombre poder alguno para que disfrute de sus bienes terrenales más allá de la vida; el poder que posee para extender su voluntad más allá de la muerte, el derecho de una mano muerta a disponer de la propiedad es una pura creación de la ley, gozando el Estado del derecho de prescribir las condiciones y limitaciones bajo las cuales se podrá ejercer dicho poder".

Muchos años después apenas se habían elevado los derechos sucesorios; para fortunas inferiores a 200.000 libras no había ninguna clase de impuestos.

En 1938 los patrimonios de 200.000 libras en adelante pagaban el 25% que iba al Estado; los de 2 millones de £ pagaban el 50%; después de la guerra los patrimonios de 200.000 £ pagaban el 34% y los de 2 millones el 65%. A lo cual Pigou se refiere irónicamente diciendo que si merece la pena que una persona acumule 2 millones de £ para que deje sólo a sus herederos 700.000 £ (al cambio de hoy, 70 millones de ptas.), a sus "pobrecitos" herederos.

En España el derecho de sucesión no grava a nadie alguna; sólo distingue si se trata de hijos o de parientes de segunda escala, sobrinos, etc.

La cuantía es sólo el 5% del patrimonio para los hijos; para los sobrinos el 8%; con el gravamen de que pueden presentar inventario en cuya veracidad no se investiga; lo cual supone que no existen impuestos en España. Es más, en "Ya" aparecieron unos artículos del Ministerio de Hacienda en que se vanagloriaba de tener los impuestos más bajos del mundo y al mismo tiempo la legislación fiscal más avanzada. ¿No es esto una contradicción? Si se tiene la legislación fiscal más avanzada y al mismo tiempo los impuestos más bajos, no me explicó cómo se pueden cumplir las leyes que están promulgadas en dicha legislación fiscal, si no impiden este proceso acumulativo.

Además de estos hechos, en algunos países existe lo que se llama "legítima" por la cual los padres se ven obligados a dejar una parte del patrimonio a los hijos. En Italia está determinada de tal modo que cuanto mayor es el número de hijos mayor debe de ser la parte del patrimonio que deje; será mayor por tanto cuanto mayor es el número de hijos y tanto más se desconcentra la propiedad; es el sistema de las Vascongadas; el mayorazgo tiende a concentrar la propiedad, y estos sistemas hacen que esta injusticia se perpetúe en el tiempo.

Algunos dicen que es difícil una reforma fiscal, variar leyes, etc., ya estamos acostumbrados a ellas; sin embargo el sistema de usos y consumos es sencillísimo, pero se le puede responder: éste, sin embargo, grava a los pobres; o sea, que nuestro sistema es regresivo; se puede decir, no con cálculo exacto, que el 60% de los impuestos recaen sobre los pobres, y el 40% a los empresarios que no son los ricos, sino que están haciendo una aportación a la economía nacional.

Este punto no se ha tratado aún. Sin esto, todo es inútil. Si son complicadas las leyes, hay que hacerlas aunque tengan que ajustarse los antiguos funcionarios a un nuevo sistema de recaudación.

Hemos visto las causas del tipo de remuneración a corto plazo, ahora veremos las causas a largo plazo.

#### CAUSAS A LARGO PLAZO QUE INFLUYEN EN EL TIPO DE REMUNERACION DE LOS FACTORES DE PRODUCCION Y EN LA DISTRIBUCION.

Ya vimos que el tipo de remuneración está en relación no sólo con este hecho de la composición relativa, sino también con las cualidades innatas de los distintos tipos de profesiones. Aquellas profesiones que requieren un estudio más profundo y una preparación más larga y costosa son generalmente las mejor remuneradas. Así un ingeniero gana más que un albañil.

Ahora veremos qué causas influyen en la distinta remuneración, aparte de la mera posesión, por la distinta actividad material o intelectual.

No cabe duda que las cualidades innatas pueden ser un factor; pero en nuestro tiempo, con una división del trabajo a ultranza y una especialización se sabe que las cualidades innatas juegan muy poco; claro es que, v. gr. un médico ilustre gana más que otros, pero esto no atañe al problema social, sino: por qué los médicos en general ganan más que los albañiles, de qué depende ésto y cómo se puede distribuir la renta a través de estos hechos.

Vamos a analizar estas causas y cómo se puede reducir la desigualdad entre las distintas clases.

Es un hecho evidente que una persona rica puede dar a su hijo una carrera que le supondría más ingresos que el albañil hijo de quien no pueda costear estudios. Luego esta es una causa: La distribución actual de la riqueza no sólo es causa de la desigualdad de renta, sino que contribuye a los distintos tipos de remuneración futura.

Es cierto que existen excepciones entre los obreros, los hijos que triunfan, pero esto no supone nada numéricamente. No es lo mismo con

Política coyuntural.- E. Figueroa

los ricos.

El sistema de becas para los pobres contribuye un poco, pero éstos son soluciones muy débiles; además aunque tengan beca, si es una familia numerosa, cómo podrán prescindir de los ingresos de un hijo que puede trabajar? Tampoco resuelven el problema los Institutos Laborales; lo que hay que hacer es elevar la capacidad de la clase trabajadora que puedan costear una mejor educación y carrera.

Luego prescindiendo de los que tienen cualidades innatas extraordinarias, la distribución de la renta y de la riqueza actual tiende a perpetuar esta desigualdad en el tiempo a través de la posibilidad de acceso a las distintas profesiones.

Esta actual concentración de la propiedad no sólo es causa de la actual injusta distribución, sino que determina a través del tiempo, por un proceso acumulativo, un incremento cada vez mayor de la renta, a no ser que se evite por medio de los impuestos a los derechos sucesorios y a la renta. Porque ya sabemos que cuanto mayor es el volumen de renta, mayor es el coeficiente de ahorro; ahorro que da lugar al año siguiente en un nuevo incremento de la renta en un proceso acumulativo.

Por los impuestos a los derechos sucesorios se consigue distribuir la renta, aunque esto sería total al cabo de dos generaciones. Este impuesto tiene un complemento importantísimo en el impuesto general sobre la renta que grava las escalas superiores a los grandes perceptores. En Inglaterra por cada £ que percibe un plutócrata inglés, el Estado se queda con 19 chelines y 6 peniques (La £ tiene 20 chelines), o sea que la renta a disposición de un plutócrata en Gran Bretaña asciende tan sólo a la 1/40 parte de la renta percibida; de lo que percibe, el Estado se queda con 1/40. Esto en la escala superior; por debajo de 250 £ no pagan impuesto o estos son irrisorios.

Cuadro referente a las escalas de renta bruta, es decir, sin haber deducido el impuesto y el tanto por ciento de la Renta líquida, después de deducir el impuesto (Inglaterra).

Escalas de renta bruta	% Renta líquida después de deducir el impuesto sobre renta y el surtax	
	Según los tipos vigentes en 1938	Según los tipos vigentes en 1942-1943
Inferiores a 250 £ ....	99,8	97,8
De 250 a 500 £ ....	97,1	93,9
500 a 1.000 £ ....	88,9	69,7
1.000 a 2.000 £ ....	83,-	59,3
2.000 a 10.000 £ ....	71,1	47,2
más de 10.000 £ ....	49,4	20,6

1/10 de 1% la población (8.000 perceptores).  
más de 10.000 £ o sea 4% de la renta bruta.

$\frac{49,4 \times 4}{100} \sim 2\%$  de la renta líquida a los tipos de 1938.

$\frac{20,6 \times 4}{100} \sim 1\%$  de la renta líquida a los tipos de 1942.

1% de la población (105.000 perceptores).  
Más de 2.000 £ - 12% de la renta bruta.

$\frac{71,1 \times 12}{100} \sim 8-9\%$  (tipos de 1938)

$\frac{47,2 \times 12}{100} \sim 6\%$  (tipos de 1942)

7% de la población (800.000 perceptores)

Más de 500 £ - 25% de la renta bruta.

$\frac{88,9 \times 25}{100} \sim 1/5$  parte (tipos de 1938)

$\frac{69,7 \times 25}{100} \sim 1/6$  parte (tipos de 1942).

Como se puede observar, después de los impuestos se logra una más justa distribución, aunque claro es que nunca será perfecta por no ser totalmente confiscadores, sino que dejan gran cantidad de renta. Esto supone un cambio de mentalidad tanto en el contribuyente como en el recaudador.

Esto se lleva también a cabo en EE.UU. Esto supone un conocimiento exacto de la renta en los distintos perceptores de renta, lo cual se desconoce en absoluto en España. Si se dejara a declaración voluntaria, ¿quién declarararía?

En España lo que más supone es el impuesto de Usos y Consumos y el Impuesto de Utilidades; porque el régimen general de renta es bajísimo; a pesar de todo, el impuesto de Utilidades en España no es perfecto, hay una evasión fiscal enorme, ya que la legislación actual de utilidades supone entre otras cosas que el balance es de tipo uniforme; que todas las empresas se ajustan a un mismo tipo de balance, lo cual es falso, porque nuestro Código de Comercio y leyes mercantiles complementarias dejan libertad de forma de estructura en el modo de llevar los balances.

Por tanto este es el medio a largo plazo para desconcentrar la propiedad: IMPUESTOS SOBRE LOS DERECHOS SUCESORIOS Y SOBRE LA RENTA; en los impuestos sobre la herencia en dos generaciones se habría suavizado el desnivel en la concentración de la propiedad; el impuesto sobre la renta era frenado hasta a hora por la creencia de que se cortaba el proceso de inversión, pero hoy se sabe que el ahorro de los ricos no influye en la inversión; hoy las empresas tienen capacidad de reserva para nuevas inversiones, reservan grandes sumas en calidad de fondos de amortización y reservas; por tanto hoy una legislación fiscal en este sentido no evitaría las inversiones y por tanto no provocaría trastornos en el proceso productivo;

Esto supondría que la reserva de empresa estuviera exenta de impuestos, dado que es capital destinado a inversión productiva; Las causas de la distinta remuneración hemos visto proceden de la participación en la propiedad y del trabajo. La participación en la propiedad de los factores de producción, del capital de la empresa nos llevaría a una injusta repartición de la riqueza; para demostrarlo inserto este cuadro que corresponde a un record inglés publicado a principios de siglo, con lo cual quiere decir que estos datos hoy serían más elocuentes, puesto que aquí faltan las grandes Compañías navieras, eléctricas, bancarias, etc.; pero el argumento es aplicable a nuestros días; en él vemos que la participación del capital en las mismas es variable; la cifra superior de estos índices relativos es casi mil veces mayor que la cifra más baja.

Rama de la producción	Gastos en millones de £	Capital en millones de £	Capital por £ gastada
Fábricas textiles.....	25,6	0,017	0,66
5 Compañías carboníferas.	650,-	1,4	2,-
Fábricas de gas.....	11.252,-	60,-	5,-
Ferrocarriles.....	2.257,-	13,7	5,-
London & Ind. Docks.....	11.934,-	16,1	14,-
Southampton Docks Co.....	36.270,-	1,49	21,-
16 empresas ferroviarias.	36.213,-	718,-	20

8 Compañías suministro de aguas	661,-	14,6	22,-
Empresas de transporte no f.c.	949,-	24,3	26,-
1 de estas compañías.....	25,7	1,57	51,-

Publicado a principios de siglo.

En el supuesto, improbable, de que en todas estas empresas trabajase el mismo número de obreros, cosa incierta, pues en unas existe mucho capital y poca mano de obra y en otras poco capital; pero si suponemos que en todas participa el mismo número de obreros y técnicos, es evidente - que mediante un criterio proporcionalista, la parte que le corresponde por las distintas empresas sería muy diversa; así, v.gr. sería menor en la fabricación textil que en la de FF.CC. u otras; esta participación sería diversa, asimétrica, lo cual nos llevaría a una diferente participación en la renta nacional según la rama de la producción; lo cual lleva a una conclusión opuesta a la Iglesia: porque engendra una injusta distribución de la riqueza.

Objeción.- Se ha hecho la objeción de que los impuestos sobre los derechos de herencia y renta llevaría a que el Estado desplazara el disfrute de los bienes de un grupo a sí mismo o, en el mejor de los casos, que se difundiese entre la burocracia y no beneficiase a nadie.

Resp.- Si esto significa que el Estado no hace otra cosa que coger con una mano las rentas excesivas y repartirlas a través de una tremenda organización burocrática, entonces nada habremos conseguido; seguirá mal distribuida y quitará el estímulo para que los empresarios y obreros produzcan con más interés. ¿Cómo hacer para que el Estado no cometa este atropello? Ya se sabe que el Estado liberal era un mero guardián del orden público: garantizar el cumplimiento de los contratos, defender la propiedad privada, evitar el desorden interior, mantener la defensa del territorio de posibles agresiones y algo de educación pública; lo demás todo lo dejaba a la iniciativa privada; por consiguiente el volumen de gastos públicos era muy insignificante, y los ingresos públicos eran una parte pequeña de la R.N.

Desde 1914 el volumen de los gastos públicos de los Estados ha ido aumentando y lo mismo los ingresos. Esto se ha debido al progreso de la justicia social; cuando el Estado era un mero Estado-gendarme no había necesidad de estos servicios; estos han ido aumentando y han creado un peligro: de que el Estado se constituya en administrador de todos los recursos nacionales, lo cual no podemos admitir.

El Estado tiene que intervenir. Esto no se discute, pero esta intervención ¿ha de ser totalitaria o democrática?

En un Estado totalitario todos los planes están en manos del Estado, todo está centralizado en él, v.gr.: Rusia (existen empresas, instituciones todas ligadas a una organización centralizada).

Un régimen de intervención democrática implica: plena autonomía a la iniciativa privada, a los planes de producción y consumo, es decir qué y cómo se ha de producir y consumir. Pero en lo que se refiere al volumen de ingresos que es superior al que marca la ley el Estado con todo derecho los confisca; del mismo modo si hay exceso en la transmisión de bienes como vimos antes. Si la actividad inversora se paraliza, el Estado actúa engendrando el equilibrio; si hay paro debido a crisis de industria el Estado ayuda a éstas.

Pero con esto no hemos resuelto la cuestión principal: qué hace el Estado con esos fondos recaudados?

El Estado tiene que recaudar para pagar los gastos públicos que pagan los contribuyentes por medio de impuestos: bien, una de las funciones que puede hacer el Estado con los impuestos a la renta de los ricos es: exonerar a las clases pobres de los impuestos, es decir que con ello se elevan los salarios reales de los obreros ya que éstos no participan en los impuestos públicos. En Venezuela no existen impuestos; el Estado paga los gastos con las ganancias del petróleo; en Inglaterra los que tienen menos de 250£ no pagan impuestos.

Para esto se necesita una organización jurídica y política que garantice una buena gestión del Estado.

Todavía no se ha llegado a eliminar la miseria de la sociedad, vivienda, hambre... etc.; servicios sociales que no debe pagar el trabajador, sino el Estado; pero ¿cómo? No con emisión de Deuda Pública que da lugar a la inflación, que echa abajo todos los seguros sociales y todos los planes de ayuda a la clase trabajadora, sino mediante una transferencia de renta de los impuestos sobre los derechos sucesorios y de la renta, sufragar los seguros sociales, obras sociales, v.gr. viviendas, enseñanza de verdad; asistencia médica auténtica, en la que los interesados intervengan en su administración (esto debe financiar el Estado, no administrarlo), seguros de vejez, fijación de un nivel mínimo de vida, de modo que los obreros que no alcancen reciban del Estado lo que falta (esto se está haciendo en Inglaterra), impedir que se eleven los precios, pero no imponiendo los precios, sino financiando a los empresarios cuando el coste supere el nivel de precios; así también se hace en Inglaterra: da primas a la producción de bienes de consumo y grava los de lujo.

+ + +

Estábamos el último día viendo cómo el impuesto general sobre la renta y los impuestos sucesorios pueden contribuir a una redistribución más justa de la riqueza y de la renta líquida entre los diversos componentes del conjunto social. Habíamos visto que se lograba una mayor simetría de esta distribución, pero nos quedaba la duda de cómo el Estado había de actuar para que esta transferencia de los ricos a los pobres fuese realmente efectiva y no se filtrase a través de gastos burocráticos y complicaciones administrativas que no benefician ni a unos ni a otros. El mayor peligro que representa la intervención del Estado es, sin duda, esta filtración que no compensa en modo alguno el sacrificio del conjunto social.

Yo había apuntado el último día una serie de servicios de carácter social que el Estado puede realizar: viviendas, seguros, educación, etc. Ciertamente que estas reformas sociales no suponen ninguna novedad, pero lo que sí podemos afirmar es que no es lo mismo realizar la distribución de una manera centralizada o descentralizada. Estoy seguro de que si el Estado, en lugar de asumir toda la responsabilidad de la administración, la encomendase a entidades privadas -naturalmente, con la supervisión del Estado para que se cumpliesen estrictamente las leyes sociales- el sistema sería más eficiente.

De aquí se deduce una clara filosofía: que es muy conveniente que el Estado asuma estas funciones, pero deje la administración de estos servicios sociales en manos de los mismos interesados. Para lograr este sistema administrativo, la mayor dificultad es la desmovilización de ciertos servicios de envergadura que se han montado. Solamente a fuerza de tenacidad y formación de una opinión pública se logra convencer al conjunto social de las ventajas que produce una descentralización.

Financiación de los seguros sociales. - De nada serviría la implantación de altos tipos impositivos en el conjunto social sobre la renta y sobre los impuestos sucesorios, si por otra parte ésta transferencia de renta de ricos a pobres se encontrara neutralizada con impuestos indirectos sobre usos y consumos. Esta misma idea y expresada en la misma forma la encontramos en el famoso Profesor de Economía inglesa Hiss.

En España desconocemos cuál es la distribución de la renta entre los diversos grupos sociales. Pero estudiando minuciosamente la liquidación de los presupuestos en un período de 10 ó 15 años, se observa que el impuesto de usos y consumos ha ido creciendo paulatinamente hasta ser una de las partidas más importantes de los ingresos generales del Estado. En cambio las partidas más importantes del impuesto sobre la renta ha permanecido casi estacionario. De donde no se puede afirmar que se ha hecho una transferencia de renta de los ricos a los pobres, sino que por el contrario, la gran masa de las clases media y baja ha soportado las cargas que esto supone. Es evidente que los gastos de tipo público no pueden recaer exclusivamente sobre un grupo social. Las clases más ricas deben contribuir en una proporción mayor que las clases bajas. Por consiguiente, si se incrementa una imposición del tipo de usos y consumos que grava principalmente a las clases más humildes, no se habrá conseguido ninguno de los fines sociales que se perseguían con una política tributaria de redistribución de la renta.

Hay un argumento de tipo técnico y es que los impuestos indirectos tienden a frenar grandemente el alza de precios. Esta afirmación es cierta en un Estado de tipo liberal, donde los gastos del Estado sean una parte insignificante de renta nacional, porque en este caso una elevación de los impuestos indirectos puede contribuir considerablemente a disminuir el poder de compra de los consumidores y esto a su vez evitar el alza de precios.

Cuando los gastos de la hacienda nacional están integrados en su mayor parte por los gastos públicos que no están sujetos a estos topes, entonces evidentemente no se consigue nada incrementando los impuestos indirectos, puesto que el Estado redistribuye un poder de compra mucho mayor que el que se ha logrado absorber a través de los impuestos indirectos. La realidad es que con elevar los impuestos indirectos se ha conseguido elevar la recaudación, pero no evitar la inflación y la subida de precios. Y como, por otra parte, los impuestos indirectos gravan a las clases media y baja, no se consigue el fin social de una redistribución más justa de la renta nacional.

Los seguros sociales se pueden financiar de tres modos:

a) METODO DE REPARTO.- Este método consiste en recaudar de una manera proporcionada fondos de los trabajadores y de los empresarios y repartirlos después directamente entre los asegurados. De esta forma no se invierte el dinero, sino que se redistribuye entre los distintos servicios. Pero este sistema tiene un enorme inconveniente: mediante este sistema se redistribuye la renta de los sectores de menor propensión al consumo a los de mayor propensión al mismo, lo cual se traducirá en una demanda mayor de bienes de consumo y una disminución de la propensión al ahorro y como esta tendencia afecta directamente a las instituciones de ahorro no ya a las clases pudientes, sino a los empresarios, Bancos, etc..., frenan la inversión privada y de ciertas instituciones como empresas, Bancos, etc... Esto en países que no cuentan con empresas estatales, trae como consecuencia la reducción de las inversiones y la disminución de la renta nacional con el paro forzoso. Desde el punto de vista económico, en una época de inflación, la implantación de este sistema sería una equivocación, por la rigidez del mismo, la recaudación es fija, mientras que los gastos son variables al compás de la inflación. Por otra parte, desde el momento en que los empresarios son los que financian una parte de los seguros sociales, tienden estos a transferir el gravamen del seguro a los precios, dando lugar a lo que se llama en Hacienda "traslación del impuesto". Esto ocasiona, con la elevación de los precios, una disminución de los salarios reales. Luego el método de reparto es, bajo todos los puntos de vista, pernicioso.

b) METODO DE CAPITALIZACION.- Por este método se recaudan los fondos bien de los trabajadores y de los empresarios conjuntamente o bien de los empresarios y el Estado. En España el método empleado es el primero, e.d. del trabajo y del capital. Estos fondos van a parar a un Organismo social, el Instituto Nacional de Previsión. Esta Entidad los invierte y

con las rentas de esas capitalizaciones hace frente a los gastos del Seguro. Este sistema parece en teoría perfecto, puesto que aparentemente se evita el peligro de que la transferencia de renta de los sectores de una alta propensión al ahorro a los de propensión marcada al consumo frene la inversión. Pero esto no se verifica en la práctica porque no se hace una inversión real productiva.

Si el Instituto Nacional de Previsión invirtiera los millones recaudados en empresas agrícolas o industriales, habríamos logrado establecer una flexibilidad enorme en los ingresos de los Seguros Sociales, puesto que la rentabilidad de las inversiones varía en razón de la coyuntura: si los precios suben, sube al mismo compás la rentabilidad y con ello se haría frente a la variación de los precios en los distintos servicios del Seguro, sin que esto supusiera frenar la inversión nacional. Pero ocurre que las inversiones realizadas por el I.N. de P. son de renta fija (casas y títulos de Deuda Pública). Y si la coyuntura económica es alcista llegará el momento en que la rentabilidad de estas inversiones no pueda cubrir los gastos del Seguro. Además, la administración de esta entidad totalmente centralizada requiere una gran suma en gastos burocráticos. Saltan a la vista las grandes ventajas de la descentralización que permitirá reducir el gravamen del Seguro en los costos de Administración con una disminución proporcional en el gravamen de las empresas.

La misión del Estado queda reducida en este sistema a la supervisión que podría realizar por medio del I.N. de P. reduciéndolo a proporciones insignificantes de burocracia y de intervención.

c) METODO MIXTO.- Este método consiste en aplicar el procedimiento de capitalización y el de reparto. Podría tener una gran eficacia si la financiación se realizara a través del impuesto general de renta y del impuesto sucesorio, detrayendo una parte de renta nacional de los ricos a los pobres. Entonces se evitaría el efecto impacto que hoy tienen los seguros sociales sobre los precios, porque el impacto de gravar los precios marginales no es lo mismo que el impacto de gravar las rentas de los ricos, puesto que en el primer caso la influencia sobre los precios es directa, mientras que en el segundo no existe esta influencia a no ser que incrementa la demanda efectiva a consecuencia del desplazamiento de renta de un sector a otro. Es decir, que no es lo mismo incluir los gastos del Seguro en los costos de producción, con lo cual se aumentan directamente los precios, como el destinar la cantidad del Seguro al capítulo de "fondos sociales", detrayéndola de los mismos beneficios o renta del empresario, sin aumentar los costos de producción y sin afectar directamente a los precios, en cuyo caso la empresa recibiría la ayuda financiera del Estado a través del impuesto general de renta y del impuesto sucesorio. Ella invierte en su propia empresa y en empresas complementarias esos fondos. Eleva la inversión real, obtiene una mayor renta y destina de ésta una parte para los "fondos sociales" de la propia empresa. De esta forma, en cada balance, aparecería una partida de "fondos sociales" para atender a la financiación y administración de los servicios del Seguro. Con esto se evitan los gastos burocráticos, se eleva la rentabilidad de las empresas, los servicios son mucho más eficientes, se administran sin ningún gasto, con un contacto íntimo entre empresarios y obreros, hoy día tan necesario.

A todos favorece este sistema, porque, además, no hemos de olvidar que la defensa de la salud de los trabajadores, una vivienda sana y una alimentación nutritiva son verdaderas inversiones de capital, aumentar la capacidad de producción que a nadie interesa tanto como al propio empresario. Un instrumento adecuado para hacer más eficiente este sistema mixto sería la creación de un Organismo de Inversiones con el que mantuviera estrecho contacto el I.N. de P., con el fin de saber qué empresas son las que necesitan un mayor nivel de inversiones. La administración de los seguros quedaría totalmente descentralizada en manos de los obreros y empresarios que atenderían con la máxima eficiencia a las necesidades para lograr la mayor prosperidad social.

BIBLIOGRAFIA

Sir William Beveridge: "Plena ocupación en una sociedad libre" (Full Employment in a Free Society" -traducción española del Fondo de Cultura, de México.

Barbara Wooton: "Libertad con planificación", trad. Fondo de Cultura, de México.

Michael Pelanyi: "Plena Ocupación y comercio libre", trad. esp. de la Editorial de la Revista de Derecho Privado, Madrid.

Alvin H. Hansen: "Política Fiscal y Ciclo Económico", trad. esp, del Fondo de Cultura, de México.

Whitaker, E.: "Historia del Pensamiento Económico", trad. esp. del Fondo de Cultura, de México.

Landauer, C.: "Teoría de la Planificación Económica", trad. esp. del Fondo de Cultura, de México.