

tos reales anuales del 8 y del 5 por 100 respectivamente. Buena parte de este incremento en el gasto privado ha ido destinado a adquirir productos de importación, la cual ha tenido una tasa de crecimiento del 20 por 100, durante 1980-81.

Las perspectivas para 1981-82 son de que el consumo privado se incremente entre un 4 y un 4,5 por 100 en términos reales, reflejando una mayor renta disponible de los consumidores y una tendencia aún más positiva en el empleo.

Demanda de inversión

La evolución de la inversión durante los últimos años ha sido similar a la del consumo, pero de rasgos más acusados, ya que la inversión pública ha disminuido en términos relativos aún más que los gastos corrientes. Durante 1978-79 y 1979-80 sus tasas de incremento fueron negativas y para el año fiscal 1980-81 se prevé un resultado final similar.

Por el contrario, la demanda de inversión privada ha sufrido un gran incremento, al amparo del renovado interés por la riqueza mineral y energética de Australia, debido a la crisis energética. Aún con ajustes a la baja de última hora, el Ministerio de Industria y Comercio ha contabilizado 3.000 proyectos industriales y minerales en marcha, por valor de 25 a 30 mil millones de dólares australianos, relación que excluye aquellos proyectos de menos de 5 millones de dólares.

El incremento en términos reales de la inversión privada ha sido del 25-30 por 100 durante 1980-81, más del doble de lo esperado. Durante 1979-80 hubo una disminución del 5,1 por 100, después de un aumento del 12,2 por 100 en 1978-79. La inversión en construcción no de viviendas, que normalmente supone una cuarta parte de toda la inversión fija del sector privado, creció en un 29,2 por 100 y la inversión en equipo alcanzó un 18,3 por 100 más que el año anterior. El mayor crecimiento correspondió, no obstante, a los sectores de minería y productos de metales básicos con el 133 y el 82 por 100, respectivamente.

Estas altas tasas de inversión no solamente están sustentadas por unas buenas expectativas empresariales, en base a la confianza generalizada sobre las posibilidades de crecimiento del país, sino también al nivel de los beneficios empresariales en los tres últimos años que, como se verá más adelante, ha aumentado sensiblemente en términos reales.

Mercado de trabajo. Salarios

Por segundo año consecutivo, el nivel de empleo ha experimentado una mejoría en Australia y el mercado de trabajo ha continuado recuperándose retornando de la tasa del 7 por 100 de paro alcanzada a primeros de 1979, después de un aumento continuado del mismo desde el 1,4 por 100 a que estaba en 1974. El año fiscal 1980-81 ha finalizado con una tasa de desempleo del 5,2 por 100, de la población activa, que equivale a 350.000 personas aproximadamente. En el cuadro 1 se puede apreciar la evolución de la tasa de paro en los últimos doce años.

La existencia de este moderado fondo de reserva de mano de obra, comparado con otros países de la OCDE, no ha impedido, sin embargo, un desequilibrio oferta-demanda de trabajo para determinadas profesiones. A pesar de los programas de formación profesional en curso para la población desempleada, no especializada, están apareciendo áreas de escasez de mano de obra en sectores como minería, transportes y algunos manufactureros. Ello está dando lugar a que se continúe con una política de inmigración selectiva, principalmen-

te de población de habla inglesa, que alcanza la cifra de aproximadamente 100.000 a 150.000 inmigrantes al año; aproximadamente un 1 por 100 de la población total, la cual, a fines de 1980, se situaba en 14.615.900 habitantes.

En cuanto a la evolución de los salarios hay que destacar, en primer lugar, que esta variable económica es de especial importancia y significado en Australia, debido a la tradicional escasez de mano de obra cualificada desde los primeros años de colonización. Ello ha originado, durante largos períodos, crecimientos espectaculares de las rentas salariales, por encima de los avances en la productividad de dicho factor y por encima, en muchas ocasiones, del nivel del incremento de los precios.

Con relación a 1980-81, el crecimiento de los salarios se sitúa en un nivel del 13,5 por 100, superior a lo previsto en el Presupuesto, pero menos de lo esperado a la luz de su expansivo comportamiento en la primera parte del año. Para 1981-1982 se prevé una tasa de incremento del 14 por 100. Ha de hacerse notar que ambas cifras se sitúan alrededor de 5 puntos por encima del incremento del IPC.

Pero quizás uno de los aspectos más importantes a señalar, en el tema de los salarios, es el reciente abandono, por parte del Full National Wage Bench de la Australian Conciliation and Arbitration Commission (ACAC), del sistema de indicación al IPC, introducido en abril de 1975. La ACAC es un organismo árbitro en el tema salarial, independiente del Ejecutivo, presidido por un juez y compuesto por miembros provenientes del Gobierno, sindicatos y sector empresarial. Tras la reintroducción de la indicación en 1975, el sistema sufrió algunas modificaciones en 1979, basándose desde entonces en la fijación semestral (hasta entonces era trimestral) de los aumentos de sueldos y salarios a nivel nacional, en base a la modificación sufrida en el IPC y a variaciones en la productividad. Fuera de estas dos causas, también se aceptaban como motivo de aumento circunstancias extraordinarias, como cambios en el valor del trabajo (clase de trabajo, especialización requerida), anomalías en su desarrollo e injusticias en términos de diferente remuneración para idéntico trabajo.

En un principio, la Comisión llevó a efecto la indexación plena. Sin embargo, a partir de 1976 y en un esfuerzo por reducir los salarios reales predominó la indexación parcial, de manera que se descontaban, de los aumentos sufridos en el IPC, los producidos por conceptos como la devaluación de 1976, reducciones en los impuestos personales y la repercusión de la política de paridad del precio del petróleo australiano con el de Arabia Saudita.

Este sistema no produjo los efectos deseados y, como se ha dicho, el 31 de julio de 1981 fue suprimido, siguiendo el precedente de 1953, en que también se implantó y se retiró posteriormente por favorecer la inflación. Aún así, esta decisión, aunque realista, abre un período de cierta incertidumbre en un momento de alza salarial continuada con incrementos reales notables. De alguna forma y desde 1907, en que se estableció en Australia el salario mínimo, siempre ha existido en el país una relación más o menos institucionalizada entre salarios y precios, por lo que es de esperar la aparición de alguna nueva fórmula en un próximo futuro que siga esa tendencia, al menos a nivel estatal en los Estados de mayoría laborista.

Precios. Beneficios

El pasado año fiscal la tasa de inflación, medida por el índice de precios al consumo (IPC), ha sido del 9,4 por 100, aun cuando dicha tasa, medida por el deflactor del output no

agrario, alcanzara el 10,7 por 100. El cuadro 1 muestra la evolución del IPC durante los últimos ocho años, con una media anual de incremento del 11,5 por 100.

Entre los factores que explican dicho incremento del IPC, durante 1980-81, están la mencionada presión de la demanda interna, los problemas de acomodación del aumento de la oferta monetaria a los objetivos prefijados, a causa del sector exterior y el incremento importante de las rentas salariales. Algunos de los aumentos mayores han tenido lugar en el sector de la vivienda, que ha experimentado una gran actividad.

No obstante, el sector de productos alimenticios tuvo un comportamiento moderador, especialmente la carne y también hubo una importante moderación en el incremento de precios de los productos de importación, debido en parte a la revaluación del dólar australiano. Excluyendo productos petrolíferos, el aumento fue del 5,6 por 100 en los productos de importación en 1980-81, contra un 12,4 por 100 en 1979-80.

La reducción de la inflación a cifras de un dígito es un logro, pues, de la política anti-inflacionista australiana, aunque se dude de su continuidad. Si se excluyen los productos alimenticios, petrolíferos y la asistencia sanitaria, conceptos todos ellos que tuvieron un comportamiento moderador durante 1980-81, el IPC de los restantes productos sugiere una tendencia alcista más acorde con la del deflactor del producto no agrario anteriormente mencionado. Para 1981-82, se espera un incremento del IPC de alrededor del 11 por 100.

Como ya se ha dicho, el creciente nivel de actividad contribuyó a un incremento de los beneficios en el año 1980-81 considerado, obteniéndose incrementos entre el 11 y el 18 por 100 en el excedente bruto de explotación de las empresas no agrarias. La participación de las rentas empresariales en el PIB no agrario, al coste de los factores, ha vuelto a incrementarse siguiendo la tendencia iniciada en 1977-78.

Política monetaria

Hace un año, el Gobierno indicó, en la presentación del Presupuesto, que el objetivo de crecimiento monetario coherente con los demás objetivos de la política económica, se podía simbolizar en el crecimiento, hasta 1981, de un 9 a un 11 por 100 en el M3.

A lo largo del pasado año fiscal, la política monetaria ha intentado alcanzar dicho objetivo, con resultados bastante negativos. De hecho, el incremento obtenido ha sido del 12,7 por 100, ligeramente superior al incremento del 12,3 por 100 de 1979-80. Si la previsión de 1979 falló por la inflación, la de 1980 ha fallado a causa del crecimiento de la actividad y debido al sector exterior. Durante 1980-81 ha habido una entrada neta de divisas que ha añadido 2,750 millones de dólares a la oferta monetaria, tres veces la cantidad correspondiente al año anterior. Aun cuando se esperaba un aumento en la entrada de capital exterior, el incremento real ha superado todas las previsiones, a pesar del correcto comportamiento de las variables internas, que en general cumplieron su cometido de retirar fondos del mercado.

Por otro lado, las exigencias internas de capital y la competencia por el mismo se incrementaron sustancialmente, originando una presión continuada sobre los tipos de interés, que también se incrementaron por la tendencia alcista de los mercados exteriores, especialmente el estadounidense.

Política fiscal

El resultado del Presupuesto Federal australiano de 1980-81 y su variación sobre el año 1979-80 se muestra a continuación en el cuadro 1.

CUADRO 1

RESULTADOS DEL PRESUPUESTO FEDERAL 1980-81

	1979-80	1980-81	Cambio respecto a 1979-80	
	Mill. A\$	Mill. A\$	Mill. A\$	%
Total gastos	31.660	36.274	4.613	+ 14,6
Total ingresos	29.627	35.146	5.520	+ 18,6
Déficit	2.034	1.127	- 906	

FUENTE: The Treasury. Agosto 1981.

Los gastos e ingresos presupuestarios crecieron un 14,6 y un 18,6 por 100 respectivamente, posibilitando la obtención de una disminución en el déficit presupuestario mayor de lo esperado, dentro de la política de contención anteriormente mencionada. El déficit global alcanzó 1.127 millones de dólares, equivalente a un 0,9 por 100 del PIB (en 1975-76 fue el 4,9 por 100). No obstante, se consiguió un superávit presupuestario interno de 438 millones de dólares.

Finalmente cabe indicar que la proporción de los gastos del sector público como porcentaje del PIB fue del 38,1 por 100 en 1980-81, ligeramente superior al año anterior.

El Presupuesto para 1981-82, recientemente aprobado, de carácter deflacionista, pretende consolidar la relativa disminución del protagonismo del sector público en el gasto, con un superávit presupuestario interno previsto de 1.700 millones de dólares. Es importante también el sesgo hacia la imposición indirecta (*sales tax*) que se ha dado, aumentando la gama de productos sujetos a la misma, un paso previo posiblemente para la adopción en un futuro próximo del Impuesto sobre el Valor Añadido. Pero también hay razones recaudatorias detrás de esa medida, por haber disminuido claramente la renta pública proveniente de la tasa sobre la extracción de petróleo australiano, al que se ha aplicado una política de precios de paridad con el de Arabia Saudita.

Posteriormente a su aparición ha sido este Presupuesto criticado por deflacionista y por sobreestimar el efecto de la inversión exterior.

Sector exterior

Australia tiene un modesto grado de dependencia con respecto al comercio exterior, con unas exportaciones que suponen el 16 por 100 del PIB y unas importaciones que suponen el 14 por 100.

La evolución de la Balanza de Pagos australiana en los últimos tres años queda reflejada en el cuadro 2.

Australia raramente ofrece un saldo negativo de su Balanza Comercial, lo que, sin embargo, ocurrió durante el pasado año fiscal, por las razones ya apuntadas. Aún con una balanza comercial deficitaria, hubo un sustancial fortalecimiento de la Balanza de Pagos, pues el importante incremento en el déficit corriente fue compensado ampliamente por una extraordinaria entrada de capital privado. La situación durante el pasado año contrasta con la de 1979-80 en la cual cosechas records y exportaciones importantes de algunos minerales, junto con un bajo crecimiento de las importaciones, generaron un superávit comercial.

El déficit por cuenta corriente en 1980-81 fue de 5.418 millones de dólares australianos, aproximadamente 6.000 millo-

CUADRO 2

EVOLUCION RECIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS AUSTRALIANA
(Millones de dólares australianos)

	1975-76	1976-77	1977-78	1978-79	1979-80	1980-81
Exportaciones (FOB)	9.448	11.447	12.026	14.075	18.581	18.890
Importaciones (FOB)	-7.924	-10.345	-11.165	-13.493	-15.829	-19.147
Balanza Comercial	1.524	1.102	861	582	2.751	- 257
Invisibles Netos	-2.611	- 3.088	- 3.370	- 3.794	- 4.945	- 5.161
Balanza por Cuenta Corriente	-1.087	- 1.986	- 2.510	- 3.212	- 2.193	- 5.418
Capital Público						
Títulos Públicos	47	375	1.645	1.356	182	- 78
Otros	- 140	- 127	- 81	- 3	- 247	93
Total	- 93	249	1.564	1.354	- 65	15
Capital Privado						
Financiación Comercial	120	111	- 208	34	- 780	54
Inversiones Extranjeras en Empresas en Australia ..	810	1.540	1.314	1.992	2.961	5.614
Otro Capital Privado	- 769	- 404	- 703	- 292	- 223	883
Entradas Aparentes Netas de Capital Privado	161	1.247	403	1.734	1.958	6.550
Entradas Aparentes Netas de Capital	68	1.496	1.967	3.088	1.892	6.566
Movimientos Netos Monetarios	-1.019	- 491	- 542	- 124	- 301	1.148
Transacciones en Divisas del Sector Privado	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	974	2.839

FUENTE: ABS.

nes de dólares americanos. De hecho y a pesar de ser el doble del déficit del año anterior, esta evolución se acepta como positiva en Australia, debido a que ha permitido compensar los efectos monetarios y sobre el tipo de cambio de la sustancial entrada de capital privado exterior, ayudando también a reducir las presiones inflacionistas. Este déficit ha sido ligeramente superior al déficit registrado a fines de la década de los sesenta, cuando Australia estaba experimentando igualmente una fuerte inversión externa destinada a proyectos de explotación de recursos naturales.

Para 1981-82 se prevé un mantenimiento o incluso acentuación de la tendencia seguida por los principales componentes de la balanza de pagos, durante el pasado año fiscal. Es previsible que exista un crecimiento muy modesto de las exportaciones agrarias y algo mayor en las no agrarias, en parte reflejando la recuperación de los niveles de exportación de carbón, una vez atrás las huelgas y congestión de puertos de este año. Por el contrario, el auge de la demanda interna y la revalorización del dólar contribuirán a incrementar las importaciones, por lo que el déficit comercial aumentará. Sumando el mayor déficit comercial al déficit de invisibles, de tendencia continuadamente alcista, ello dará lugar a un déficit corriente algo mayor del 4,5 por 100 del PIB, estimado para 1980-81. De esta forma el sector exterior continuará contribuyendo a la suavización de las tensiones producidas por el auge interno.

En el siguiente apartado de este informe sobre el Comercio Exterior Australiano, se estudian detenidamente, los principales aspectos del comercio exterior australiano.

Inversión extranjera

La presente ola de inversión extranjera no es sino la última de las múltiples habidas a lo largo de toda la historia de Aus-

tralia. La principal diferencia, sin embargo, en relación con el «boom» minero del final de los años sesenta, es una mayor inflación y una mayor presencia del sector público en la economía que entonces.

Durante 1980-81 tuvo lugar, como ya se ha dicho, una sustancial entrada de capital privado del exterior, con aumentos considerables en la inversión directa, aunque la inversión en cartera que creció ampliamente en 1979-80, sigue siendo el componente mayor en términos absolutos. Durante 1980-81 la cifra de inversión exterior privada alcanzó los 6.550 millones de dólares australianos, a comparar con la cifra del 1979-80, que fue de 1.950 millones.

Es interesante de tener en cuenta el elevado nivel de préstamos del exterior a empresas australianas, que incluye este aumento en la entrada de capital, que se asocia con las amplias necesidades de capital de los proyectos de explotación de recursos en curso y con las perspectivas de revalorización del dólar australiano a medio plazo.

Tipo de cambio y reservas exteriores

Desde 1976 Australia sigue un sistema de cambios intervenidos, fijándose los mismos en función de los objetivos de política económica del Gobierno y de la marcha de los mercados de divisas más importantes, a través de un seguimiento diario. Se parte de un índice ponderado de comercio exterior TWI (*trade weighted index*) y los cambios en el valor del dólar australiano vienen inducidos por las variaciones de dicho índice, trasladándose al mercado a través de la fijación diaria por el Reserve Bank of Australia de un tipo medio para el dólar americano.

En este sentido la gestión del tipo de cambio del dólar australiano, durante 1980-81 tuvo lugar en el contexto de la gran volatilidad de los tipos de interés y de cambio en los mercados internacionales y del fortalecimiento de la balanza de pagos australiana. Así durante 1980-81 el dólar australiano se devaluó con respecto al dólar americano en un 1,1 por 100 y se apreció contra el marco en un 33 por 100, contra el yen en un 1,1 por 100 y contra la libra esterlina en un 17,2 por 100. Contra la peseta se apreció también sustancialmente en línea con el marco alemán. El índice TWI se situó del 84,9 al 91,9, de junio 1980 a 1981, incrementándose un 9,3 por 100.

La actual situación en cuanto a tipos de cambio viene reflejada en el cuadro 3. La previsión para el presente año fiscal 1981-82 es de una revaluación con respecto al dólar americano del alrededor del 5 por 100.

Finalmente, cabe añadir que las reservas exteriores han alcanzado un nivel de 5.709 millones de dólares australianos, tras un superávit de 28 millones en el año, cuyo modesto montante refleja la desvalorización en 933 millones de las reservas mantenidas en forma de oro, por la caída de los precios del mismo.

Conclusión

Australia comienza la década de los años ochenta con buenas perspectivas de crecimiento, dadas su amplia dotación de recursos naturales y su estabilidad política y social. El hecho de que sea uno de los pocos países de la OCDE exportadores netos de energía junto con su gran riqueza agraria y mineral es una garantía obvia para encarar el futuro y el interés de los inversores internacionales así lo confirma.

Con los nuevos y altos niveles de actividad, especialmente de inversión, Australia tiene la oportunidad, tras una época de débil crecimiento, de entrar en una fase de auge económico sostenido, con tasas cercanas al 5 por 100 anual. Para ello es necesario que, junto a una cierta estabilidad de los mercados mundiales de materias primas, continúe el éxito de la política anti-inflacionista y se den pasos decididos hacia una mejor asignación de recursos.

El coste oportunidad que tiene para Australia, con sectores económicos sanos y eficientes en continuo crecimiento, el mantener una política de sustitución de importaciones y dedicar recursos de capital y mano de obra a sectores industriales, especialmente manufactureros, manifiestamente ineficientes, que viven protegidos por restricciones cuantitativas a la importación, es dudoso que esté compensado por el efecto generador de empleo de éstos. Máxime cuando hay bolsas de escasez de mano de obra, que han de ser cubiertas con la inmigración.

De ahí que, aún sin crisis económica global al modo europeo, es decir afectando a todas las variables, Australia se alínea con muchos de los países occidentales en albergar una crisis industrial, de similares características a la de éstos.

La remisión, en el mes de agosto de este año, por parte del Gobierno Australiano a la Industries Assistance Commission, de una petición de dictamen sobre la revisión de todo el sistema de protección a la industria sobre la base del «deseo del Gobierno de fomentar el desarrollo de unas actividades industriales más eficientes y más competitivas internacionalmente», es un paso adelante en este sentido y, aunque lentamente, puede dar lugar al menos a una desaparición de las cuotas, al utilizar una mayor liberalización del comercio exterior como un medio de avanzar en dicha dirección.

CUADRO 3
EVOLUCION DE LOS TIPOS DE CAMBIO DEL DOLAR AUSTRALIANO

	31 julio 1980	31 julio 1981
USA	1,1648	1,1487
UK	0,4950	0,6176
FRANCIA	4,784	6,716
ITALIA	973,—	1.407,—
JAPON	265,73	275,98
NUEVA ZELANDA	1,1905	1,3829
ESPAÑA	83,570	113,369
SUIZA	1,905	2,459
RFA	2,065	2,839

FUENTE: Commonwealth Trading Bank.

EL COMERCIO EXTERIOR AUSTRALIANO

En comparación con otros países con renta per cápita y población semejante, el comercio exterior de Australia representa, como se ha dicho, una proporción relativamente baja del PIB, no habiendo aumentado en la proporción de, por ejemplo, Suecia y Canadá. En el ranking internacional se sitúa alrededor del catorceavo lugar, por el volumen de comercio exterior, situación bastante similar a la de España. Aún así y a pesar del limitado protagonismo mencionado, Australia ocupa un lugar preponderante como suministrador de minerales, productos agrarios y otras materias primas (lana, carne, aluminio, mineral de hierro, arenas minerales, carbón, trigo, azúcar, plomo, níquel y zinc).

Una política sostenida de sustitución de importaciones y los condicionantes de su situación geográfica, han originado este menor crecimiento en el comercio con respecto a países de renta similar. Tampoco hay que olvidar que las exportaciones australianas tradicionales, con precios fijados en el mercado internacional, están más sometidas al ciclo económico mundial que las exportaciones industriales de los países mencionados, habiéndose deteriorado paulatinamente la relación real de intercambio en el período de la postguerra.

CUADRO 4
PRINCIPALES GRUPOS Y PRODUCTOS DE IMPORTACION AUSTRALIANA DURANTE 1980-81

Productos (Gupo CUCI)	Millones \$A 1980-81	Porcentaje Variación sobre año 1979-80
Maquinaria (71-77)	4.995	27,0
Productos petrolíferos (33)	2.709	29,0
Artículos manufacturados diversos (8) .	2.264	13,0
Equipo transporte (78-79)	2.037	20,0
Productos químicos y derivados (5)	1.586	0,05
Manufacturas de metal (67-69)	1.076	23,0
Tejidos, hilados y derivados, etcétera (65)	981	0,3
Materias primas en bruto (2)	763	0,9
Productos alimenticios	655	0,2
Papel, cartón, etc. (64)	458	0,9

FUENTE: Australian Bureau of Statistics.

CUADRO 5

IMPORTACIONES AUSTRALIANAS POR AREAS
COMERCIALES Y PORCENTAJE DEL TOTAL

Arca Comercial	1968-69	1977-78
Nueva Zelanda	2,1	3,2
América del Norte	29,6	22,9
CEE	34,4	24,9
Europa del Este	0,6	0,5
Japón	12,0	19,2
Países asiáticos en vías de desarrollo	4,8	10,6
Oriente Medio	4,4	8,2
Resto Asia	3,3	2,2
Otros	8,7	8,2
TOTAL	100,00	100,00

FUENTE: ABS.

CUADRO 6

PRINCIPALES GRUPOS Y PRODUCTOS DE EXPORTACION
AUSTRALIANA DURANTE 1980-81

Productos (Gupo CUCI)	Millones \$A 1980-81	Porcentaje Variación sobre año 1979-80
Minerales (28)	3.306	2
M. Hierro 982		
Uranio 95		
Cobre 65		
Níquel 258		
Aluminio 777		
Plomo 32		
Zinc 65		
Estatío 70		
Cereales y preparados (04)	2.326	-16
Carbón (32)	1.982	17,5
Fibras Textiles (26)	1.873	17
Carne y preparados (01)	1.593	- 8
Azúcar y otros (06)	1.169	67
Petróleo y derivados (33)	500	17
Productos lácteos (02)	270	2,2
Frutas y verduras	236	1,2
Pescados y mariscos (03)	232	- 5,8
Pielés y cueros (21)	210	- 4,5

FUENTE: ABS.

En términos generales, los flujos comerciales australianos consisten en un cambio de materias primas por manufacturas, en la línea del análisis más clásico del comercio internacional, basado en la mejor dotación de factores. Aun cuando durante la última década se ha mantenido este modelo de comercio exterior, la composición y dirección del comercio exterior de Australia se han visto también afectadas por los cambios en el entorno económico internacional, tales como la crisis mundial y el aumento de los precios del petróleo y por los cambios dentro del país, tales como el descubrimiento de nuevos recursos minerales y energéticos, el aumento de la población, los cambios en los gustos y hábitos de sus consumidores, etc.

Concretamente y durante 1980-81, las importaciones australianas, contabilizadas FOB, alcanzaron un valor de 19.140 millones de dólares, un 20 por 100 más que el año anterior. Las exportaciones, igualmente FOB, durante el mismo período

fueron de 18.890 millones, con crecimiento prácticamente nulo, generándose de esta forma un déficit comercial de cerca de 250 millones de dólares.

A continuación se analizan detenidamente la composición y distribución geográfica, así como las características principales de ambos flujos comerciales.

Importaciones

De análisis de la composición y evolución de las importaciones australianas en el último quinquenio se desprende en primer lugar, el predominio de los productos manufacturados dentro de las importaciones australianas. La importación de productos alimenticios y materias primas se mantiene en unos niveles pequeños y ha aumentado la importación de combustible y lubricantes, especialmente petróleo, aunque Australia produce alrededor de dos tercios del que consume.

Aún así, la importación durante el final de la década de los setenta ha acusado la situación de la demanda interna deprimida y no es hasta el pasado año fiscal 1980-81, con el aumento de la actividad, cuando se observa un crecimiento importante en términos reales de la misma y un despegue de las importaciones de bienes de capital.

En atención al orden de importancia se puede hacer, para el año 1980-81, la clasificación del cuadro 4.

Durante el pasado año fiscal han sido los sectores de maquinaria, equipo de transporte y manufacturas, de metal, junto con los productos petrolíferos quienes más han crecido sobre el año anterior, con tasa superior al 20 por 100, reflejando el notable aumento de la inversión privada en bienes de capital.

Resulta también interesante analizar la cuota del mercado interno de algunos productos de importación. Dicha cuota creció del 17,6 al 23 por 100, en diez años. Los mayores incrementos tuvieron lugar en textiles, confección y calzado, productos químicos y otras máquinas y equipo, pero tuvieron lugar antes de 1973-74, cuando fueron introducidas restricciones cuantitativas a la importación en dichos sectores, posiblemente como consecuencia de la evolución mencionada.

Distribución geográfica
de las importaciones

Durante la década de los setenta ha habido una importante reorientación del comercio exterior australiano desde los mercados europeos y norteamericanos a los asiáticos. En cuanto a las importaciones, ha habido una reducción de la proporción de importaciones en general provenientes de Estados Unidos y la CEE, desde el 60 al 45 por 100 y un incremento de la importación de otras fuentes, como Japón, los países asiáticos en vías de desarrollo y Oriente Medio, desde el 21 al 38 por 100. También ha tenido lugar una reducción en la cuota del mercado australiano para productos manufacturados importados de USA, la CEE, del 66 al 48 por 100, mientras que ha aumentado la importación de productos manufacturados provenientes de Japón del 18 al 36 por 100.

Por tipo de producto, el cambio mayor en el origen de las importaciones ha tenido lugar en productos textiles (de Japón y la CEE hacia los países asiáticos en vías de desarrollo), en productos químicos y derivados del petróleo y carbón (de la CEE y Estados Unidos hacia Oriente Medio y los países asiáticos en vías de desarrollo), en productos metálicos y equipo de transporte (de la CEE y Estados Unidos hacia Japón) y en manufacturas diversas (de la CEE hacia los países asiáticos subdesarrollados).

En un período de tiempo relativamente corto, Asia se ha convertido en el área comercial más importante para Australia. En 1977-78 las importaciones de Asia supusieron el 32 por 100 de las totales. El cuadro 5 muestra el valor y porcentaje de las importaciones según su origen, por grandes áreas comerciales entre los años 1968-69 y 1977-78.

Las cifras del año 1980-81 confirman la tendencia expresada. De la clasificación actual por orden de importancia, por países de origen se desprende cómo Estados Unidos es el primer vendedor, con Japón inmediatamente en segundo lugar. España ocupa un lugar discreto en cuanto a país suministrador, con el puesto número treinta y cuatro de los suministradores. De los países mencionados, Australia mantiene en vigor preferencias arancelarias con Canadá, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea y países en vías de desarrollo, habiendo suprimido la antigua e importante preferencia al Reino Unido.

Exportaciones

Históricamente, las exportaciones australianas han dependido de la gran contribución del sector agrario. Actualmente los productos del sector agrario siguen representando más del 40 por 100 del total de las exportaciones. No obstante, desde el año 1960, el sector de extracción y proceso de minerales ha ido incrementando su participación en la exportación hasta contabilizar actualmente también el 40 por 100 aproximadamente. Concretamente, la exportación de productos energéticos se ha incrementado en un 30 por 100 desde 1968-69, haciendo de Australia un país exportador neto de energía, cuando antes era importador neto.

A continuación se expone en el cuadro 6, una clasificación de los principales productos de exportación australianos, por orden de importancia, para 1980-81.

Se observa cómo trigo, lana, carne y azúcar son los principales productos agrarios de exportación y mineral de hierro, níquel y bauxita/aluminio los principales productos minerales. Quizás la gran fuerza de Australia en cuanto a sus posibilidades futuras está en su diversidad de productos de exportación, que la protegen contra crisis sectoriales, aun cuando se vea afectada por auges o depresiones de tipo general, como la subida del precio del petróleo en 1974.

A destacar la evolución favorable del azúcar por la coyuntura alcista del pasado año y del carbón, que va aumentando paulatinamente al ponerse en explotación nuevas minas y mejorarse los sistemas de transporte y carga.

Distribución geográfica de las exportaciones

En línea con lo apuntado al comentar la distribución geográfica de las importaciones australianas, en el proceso de reordenación del comercio exterior en cuanto a destino de exportaciones ha habido una disminución del porcentaje de exportaciones agrarias y de minerales a mercados tradicionales como la CEE y USA, del 40 hasta el 20 por 100, en el último decenio, con un incremento simultáneo a otros destinos como Japón, Asia y el Oriente Medio, del 40 hasta el 50 por 100. Igualmente ha habido una disminución en la proporción de las exportaciones de productos manufacturados hacia la CEE y USA del 45 hasta el 26 por 100 y un aumento hacia Japón, Asia y Oriente Medio y otros, del 42 hasta el 60 por 100. La mayor variación ha comprendido los capítulos de ali-

CUADRO 7
EXPORTACIONES AUSTRALIANAS POR AREAS COMERCIALES Y PORCENTAJE DEL TOTAL

Area Comercial	1968-69	1977-78
Nueva Zelanda.....	4,7	4,3
América del Norte.....	16,2	9,3
CEE.....	25,2	12,6
Europa del Este.....	2,7	3,6
Japón.....	24,1	28,5
Países Asiáticos en vías de desarrollo.....	9,7	12,1
Oriente Medio.....	1,6	4,7
Resto Asia.....	4,8	6,3
Otros.....	11,0	17,1
TOTAL.....	100,00	100,00

FUENTE: ABS.

CUADRO 8
EXPORTACIONES AUSTRALIANAS POR PAISES DE ORIGEN Y PORCENTAJE DEL TOTAL

PAIS	Exportaciones australianas hasta fines mayo 1981 (11 meses) (millones \$A)
Japón.....	4.720
Estados Unidos.....	1.994
Nueva Zelanda.....	832
USSR.....	787
UK.....	646
China.....	602
Singapur.....	475
Corea del Sur.....	482
RFA.....	434
Malasia.....	418
Canadá.....	410
Papua Nueva Guinea.....	399
Egipto.....	367
Italia.....	365
Taiwan.....	361
Francia.....	334
Indonesia.....	329
Honk Kong.....	282
Arabia Saudita.....	256
España.....	52

FUENTE: ABS.

mentación, bebidas y tabaco, minerales y productos derivados, de la madera incluido muebles y elaborados metálicos. En 1977-78 las exportaciones a Asia representaron el 41 por 100 del total de las exportaciones.

A continuación se muestra en el cuadro 7 el valor y porcentaje de las exportaciones según su destino, por grandes áreas comerciales, entre los años 1968-69 y 1977-78:

Las cifras de estos últimos tres años y concretamente las de 1980-81 confirman plenamente esta tendencia.

La clasificación por países de destino en orden de importancia viene representada en el cuadro 8.

CUADRO 9

EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y AUSTRALIA
(En miles de dólares australianos)

	1975-76	1976-77	1977-78	1978-79	1979-80	1980-81
A. Exportaciones españolas (FOB)	36.680	47.277	42.802	53.958	54.036	63.665
B. Exportaciones australianas (FOB)	82.309	69.499	57.338	54.452	56.717	66.222
C. Saldo (A-B)	-45.629	-22.222	-14.536	- 494	-2.681	-4.557
D. Cobertura (A)/(B) %	44,5	68	74,6	99	95,2	96,1
TASA DE VARIACION INTERANUAL						
	1976-77	1977-78	1978-79	1979-80	1980-81	
A. %	29	- 9,4	26	0,1	17,8	
B. %	-15,5	-17,5	-5	4	16,7	

FUENTE: ABS.

CUADRO 10

EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y AUSTRALIA
(Miles de pesetas)

	1977	1978	1979	1980
A. Exportaciones españolas (FOB)	3.509.393	3.968.192	4.273.405	4.456.129
B. Importaciones españolas (CIF)	5.959.940	6.510.077	6.996.635	9.163.702
C. Saldo (A-B)	-2.450.547	-2.541.885	-2.723.230	-4.707.573
D. Cobertura %	58	61	61	48
TASAS DE VARIACION INTERANUAL				
	1978	1979	1980	
A. %	13	7,6	4,2	
B. %	9,2	7,4	30,9	

FUENTE: Dirección General de Aduanas.

Los términos se invierten en cuanto a la clasificación de países respecto a la clasificación de países de origen, pues Japón pasa a ocupar destacado el primer puesto con Estados Unidos en segundo lugar. En una reunión reciente de hombres de negocios australianos y japoneses, se ha dicho por parte de estos últimos, que en el área del Pacífico Japón es la máquina y Australia el combustible, manifestación que expresa bastante bien la situación. De ahí que la política comercial oficial australiana intente a toda costa diversificar mercados para reducir la dependencia de Japón, así como también diversificar la inversión del extranjero acaparada por Estados Unidos y el Reino Unido (Nueva York y Londres). España ocupa el lugar 34 de la lista anterior, situación similar a la ocupada en la lista de países exportadores a Australia.

Protección a la industria nacional

La protección a la propia industria, entendida en un sentido amplio, es decir incluyendo la protección arancelaria y cuantitativa, subvenciones, ayuda a los exportadores, etc., forma una red tupida en Australia, cuyo estudio merece ser hecho por separado en profundidad. Existe además una estimable base teórica y documental, que ha hecho de Australia uno

de los países que más han avanzado en el desarrollo y aplicación de la teoría de la protección. Las principales vías de asistencia existentes son las siguientes:

- Aranceles.
- Restricciones cuantitativas.
- Impuestos de ventas discriminatorios, al ir dirigidas únicamente a productos de importación.
- Subvenciones (bounties).
- Ayudas a la exportación.
- Políticas de precios interiores para ciertos productos, que han afectado los inputs de diferentes industrias (azúcar, petróleo).

Las más importantes medidas gubernamentales en este aspecto han sido las siguientes en la última década:

- Rebaja arancelaria generalizada de julio 1973, del 25 por 100.
- Introducción progresiva de cuotas en 1973, y mantenimiento desde entonces.
- Rebaja arancelaria de enero 1977 con motivo de la devaluación de noviembre 1976 (17,5 por 100).
- Acción gubernamental como consecuencia de diversos informes del Tariff Board, posteriormente convertido en la Industries Assistance Commission.

- La introducción del Export Expansive Grant Scheme y del Export Market Development Grants Scheme en 1978, sistemas de fomento a la exportación.

- Petición a la Industries Assistance Commission de un informe sobre cómo rebajar la protección a la industria nacional y mejorar su competitividad, de julio 1981.

Los productos o grupos de productos sujetos a restricciones cuantitativas a la importación son actualmente los siguientes:

Automóviles, textiles, confección, brandy, calzado, electrodomésticos y equipo eléctrico, productos siderúrgicos y ciertas herramientas de mano.

Conclusión

Como se ha visto en las páginas anteriores, el comercio exterior australiano ha variado notablemente en los últimos años, especialmente en cuanto a su distribución geográfica. La diversificación alcanzada, a pesar del hecho de que Japón sea el comprador de más del 20 por 100 en valor de todas las exportaciones australianas, es importante en términos económicos, pero también en término políticos y sociales, al proporcionar un mayor asentamiento y relación a Australia con los países del área que geográficamente le es más afín y rebaja algo la intensa dependencia económica y cultural del mundo anglosajón.

En cuanto a composición del comercio el modelo inicial no ha variado y sigue siendo un ejemplo clásico de intercambio, materias primas por manufacturas, en términos generales. No obstante, es importante el aumento experimentado en la gama de productos exportados y en su cantidad, que le sitúa a Australia al abrigo de crisis sectoriales de algún producto, aunque no de recesiones mundiales de orden general.

Pero suponiendo una cierta estabilidad a medio plazo de los mercados mundiales de materias primas, Australia deberá generar a medio plazo con sus exportaciones ingresos suficientes para cubrir sus importaciones de productos, aun cuando éstos se disparen producto de una mayor actividad económica en el interior, muy relacionada con el auge inversor en recursos naturales, que a su vez es una garantía de mayores exportaciones.

Aun así a corto plazo son esperables déficit comerciales y corrientes, incluso elevados, que se espera poder financiar con parte de la inversión exterior prevista, según ya se ha comentado. En función del cumplimiento de estas expectativas es posible también que se utilice la oportunidad para introducir algo más de competencia en el sector manufacturero, residuo de un largo proceso de sustitución de importaciones comenzado en la Segunda Guerra Mundial.

LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES HISPANO-AUSTRALIANOS

En el año fiscal 1980-81 las exportaciones españolas a Australia, contabilizadas a partir de los datos australianos, han alcanzado los 63,6 millones de dólares australianos (aproximadamente 73,1 millones de dólares americanos al cambio actual de 1: 1,15). Las exportaciones australianas a España han supuesto 65,2 millones de dólares australianos (74,9 millones de dólares americanos) de tal forma que se generó un déficit comercial (FOB-FOB) para nuestro país de 1,6 millones de dólares australianos, equivalente a una cobertura del 96,1 por 100. En el cuadro 9 se muestra la evolución del co-

mercio exterior hispano-australiano desde el año 1975-76 y la cobertura de cada uno de los años por parte española y según la metodología seguida.

Por considerarlo de interés, se ha elaborado también el cuadro 10, el cual nos ofrece igual información, a partir de las estadísticas españolas, según datos de la Dirección General de Aduanas, aunque no se dispone de datos para el primer semestre de 1981. El hecho de no casar los años naturales y los fiscales de Australia, la gran variación del tipo de cambio de la peseta en los últimos cinco años y la diferente contabilización española, Importaciones CIF-Exportaciones FOB, es fuente de frecuente confusión al analizar las cifras del comercio hispano-australiano. No obstante, en términos generales son cifras equivalentes, tomando como ejemplo las importaciones australianas FOB de productos españoles durante 1979-80, que ascienden a 54 millones de dólares, si se multiplica dicha cantidad por el tipo de cambio medio aproximado del período, 80 ptas./dólar, se obtiene una cifra de 4.300 millones de pesetas que es intermedia entre los datos españoles de los años 1979 y 1980.

Durante el año 1980-81 se ha continuado con la tendencia al equilibrio comercial de los últimos años en el comercio hispano-australiano, según las estadísticas australianas FOB-FOB, con incrementos interesantes tanto en las exportaciones españolas en dólares sobre todo habida cuenta de la continua devaluación de la peseta, como de las australianas, con tasas de crecimiento del 17,8 y 16,7 por 100 respectivamente. Al cambio medio del año fiscal 1980-81 entre la peseta y el dólar australiano, que sería de 1\$A : 100 ptas. aproximadamente, el montante de exportación española a Australia ascendió a 6.300 millones de pesetas aproximadamente durante 1980-81. En este sentido las cifras españolas del año natural de 1980 no reflejan bien el relativo estancamiento del primer semestre y la aceleración del segundo semestre de dicho año. Lo que sí refleja el análisis de las estadísticas españolas, al contabilizar las importaciones CIF, es el gran componente de los gastos de transporte y seguro en las importaciones españolas de Australia por razones obvias de distancia. Aun cuando durante 1981 mejorase ampliamente la tasa de cobertura, supuesta una tendencia creciente de las exportaciones españolas, es difícil que se supere el 60 por 100 de cobertura CIF-FOB.

Dentro de una óptica mas general en relación con la evolución del comercio bilateral en la década de los setenta, habría que destacar, en cuanto a las compras de Australia, la temprana retirada a España de la preferencia arancelaria como país subdesarrollado en el año 1974 y la relativa atonía ya señalada de la demanda australiana de importaciones, agravada por la devaluación de fines de 1976.

En cuanto a las ventas australianas, el hecho más destacable sería el renovado interés por parte española por algunos productos agrarios, minerales y energéticos australianos, como los mariscos, la carne y lana y el carbón térmico, aunque este último a medio plazo.

A continuación se analizan por separado y en detalle ambos flujos comerciales.

Exportaciones españolas a Australia

El cuadro 11 refleja la composición y evolución reciente de las exportaciones españolas a Australia, durante el último quinquenio, según la clasificación CUCI. El cuadro 12 clasifica en grandes categorías económicas la composición de las exportaciones españolas durante los últimos doce años.

En cuanto a grandes categorías económicas se observa co-

CUADRO 11

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A AUSTRALIA EVOLUCION RECIENTE

* En miles de dólares australianos. * Según las estadísticas australianas.

Sección	Denominación	1975-1976		1976-1977		1977-1978		1978-1979		1979-1980		1980-1981	
		Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total
0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4.019	10,9	6.008	12,7	4.948	11,5	5.994	11,1	4.099	7,6	5.120	8,1
03	Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparados	1.362		1.589		1.524		1.309		1.164		1.159	
05	Frutas y verduras	2.153		2.724		2.790		3.367		2.642		3.242	
06	Azúcar, sus preparados y miel	389		1.564		432		1.032		19		274	
07	Café, té, cacao, especias y sus preparados	69		108		149		225		209		226	
09	Preparados alimenticios, n.e.p.	1		9		28		48		61		206	
1	BEBIDAS Y TABACO	371	1,1	265	0,5	246	0,6	375	0,6	704	1,3	705	1,1
11	Bebidas	363		262		245		374		700		696	
2	PRIMERAS MATERIAS EN BRUTO, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES MINERALES	450	1,3	753	1,6	767	1,7	824	1,6	893	1,6	1.070	1,6
26	Fibras y textiles y sus desechos	48		39		116		46		121		113	
29	Productos animales y vegetales no comestibles en bruto n.e.p.	283		669		620		741		728		941	
3	COMBUSTIBLES MINERALES, LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS	4	0,01	2.517	5,3	7	0,02	4	0,01	3	—	8	—
33	Petróleo, productos petrolíferos y materias conexas	4		2.517		7		4		3		8	
4	ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	6.670	18,1	6.696	14,1	6.788	15,8	5.914	10,9	6.458	12,0	7.257	11,4
42	Aceites líquidos vegetales y grasas	6.670		6.696		6.788		5.914		6.458		7.254	
5	PRODUCTOS QUIMICOS	1.802	5,0	2.354	4,9	2.797	6,6	4.752	8,9	4.751	8,8	5.159	8,1
51	Productos químicos orgánicos	765		1.417		1.874		2.413		2.663		2.839	
52	Productos químicos inorgánicos	1		4		—		547		668		565	
53	Materias colorantes tintóreas y curtientes	148		65		75		138		237		468	
54	Productos medicinales y farmacéuticos	27		2		91		423		352		701	
55	Aceites esenciales, perfumes, cosméticos y productos limpieza	373		422		584		877		695		433	
58	Materias plásticas artificiales, celulosa regenerada, resinas artificiales	485		277		150		341		112		131	
6	ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS SEGUN MATERIA	10.565	28,8	11.348	24,1	11.163	26,2	16.331	30,3	18.500	34,2	20.359	32
61	Cuero, manufacturas de cuero, pieles preparadas curtidas y teñidas	123		119		164		275		337		227	
62	Artículos manufacturados de caucho, n.e.p.	1.754		1.482		1.541		1.532		2.426		2.828	
63	Manufacturas de corcho y madera (excepto muebles)	601		950		1.485		1.482		1.260		1.351	
64	Papel, cartón y sus manufacturas	59		147		297		547		349		374	
65	Hilados textiles, tejidos, artículos confeccionados y productos conexos	4.033		3.929		2.891		5.055		5.764		5.966	
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.	2.601		2.848		1.872		2.309		2.766		4.423	
67	Hierro y acero	138		351		941		2.854		2.785		1.755	
68	Metales no ferrosos	11		9		21		—		7		355	
69	Manufacturas de metal n.e.p.	1.244		1.515		1.951		2.277		2.806		3.075	

CUADRO 11 (Continuación)

Sección	Denominación	1975-1976		1976-1977		1977-1978		1978-1979		1979-1980		1980-1981	
		Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total
7	MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	5.754	15,6	7.661	16,3	6.974	16,2	10.109	18,7	9.256	17,1	12.169	19,1
71	Maquinaria generadora de fuerza y equipos							435		287		388	
72	Maquinaria para industrias particulares	3.542		5.712		5.333		1.704		587		1.796	
73	Maquinaria para trabajar los metales							2.693		3.106		4.576	
74	Maquinaria y aparatos n.e.p. y piezas n.e.p.							1.442		1.412		1.570	
75	Máquinas para oficina y equipos para el proceso de datos							1.705		1.867		2.159	
76	Aparatos de telecomunicación, de grabación y de reproducción del sonido	470		855		652		62		58		119	
77	Maquinaria eléctrica, aparatos y dispositivos, n.e.s. y sus piezas eléctricas							843		863		721	
78	Vehículos de carretera (incluidos automotores) ..	1.742		1.093		789		1.174		1.076		791	
79	Otro material de transporte							51		—	44		
8	ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	6.188	16,89	9.622	20,4	9.057	21,2	9.487	17,6	9.167	17,1	7.571	11,9
81	Artículos sanitarios, aparatos y accesorios para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	832		1.712		1.221		1.643		1.998		2.003	
82	Muebles y sus accesorios	329		300		196		158		105		136	
84	Vestuario	417		406		421		255		509		611	
85	Calzado	1.888		3.903		3.844		3.925		2.846		1.679	
87	Instrumentos profesionales, científicos y de control, n.e.p. (1)							187		223		287	
88	Material fotográfico y óptico n.e.p. y sus accesorios, relojes (1)							672		681		551	
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	2.183		2.592		2.627		2.485		2.719		2.220	
9	TRANSACCIONES Y MERCADERIAS DIVERSAS, N.E.P.	858	2,3	54	0,1	54	0,18	149	0,29	205	0,3	4.292	6,7
	TOTAL	36.680	100	47.277	100	42.802	100	53.958	100	54.036	100	63.665	100

FUENTE: Australian Bureau of Statistics. «Overseas Trade», años correspondientes. Elaboración propia.
(1) Esta partida fue incluida en la clasificación CUCI Australia en el año 1978-79.

mo, durante el pasado decenio, ha aumentado la exportación de productos transformados y manufacturados en términos relativos y absolutos y han disminuido la de productos alimenticios y aceite, en términos relativos dentro del total, aunque no absolutos. Hubo también un período de exportación española de productos derivados del petróleo que no continuó en los años siguientes.

Analizando más detenidamente la evolución de las exportaciones españolas a Australia, durante los últimos años, se observa cómo se ha ampliado sustancialmente la base de productos españoles objeto de compra por Australia. Valga como ejemplo el hecho de que durante 1975-76 se contabilizaban exportaciones en 756 números estadísticos CUCI, mientras que en 1980-81 la cifra es de 1.404. Esta duplicación de la gama de productos españoles en el mercado australiano en cinco años es una garantía contra oscilaciones coyunturales y permite abrigar esperanzas de que una vez realizada la penetración inicial en el mercado para muchos sectores aun en

CUADRO 12
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A AUSTRALIA POR CATEGORIAS ECONOMICAS
(En porcentaje del total)

	1967-68	1976-77	1980-81
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	16,4	13,3	9,2
Materias primas, excepto combustibles, aceites y manteca	35,8	15,7	13,0
Combustibles y lubricantes minerales	—	5,3	—
Productos transformados y manufacturados	47,8	65,7	77,8
	100,00	100,00	100,00

CUADRO 13
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES AUSTRALIANAS A ESPAÑA. EVOLUCION RECIENTE
(En miles de dólares australianos)

Sección	Denominación	1975-1976		1976-1977		1977-1978		1978-1979		1979-1980		1980-1981	
		Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total	Valor	% total
0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	1.268	1,5	1.817	2,6	4.304	7,5	908	1,6	1.762	3	10.217	15,4
01	Carne de vacuno, ternera y ovino	271				200		750		362		1.422	
02	Productos lácteos	132								340		159	
03	Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparados	(04-499) 315		(04-1.768)		4.062		(04-158)		703		8.635	—
1	BEBIDAS Y TABACO			4						109	0,1	23	
2	PRIMERAS MATERIAS EN BRUTO, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES MINERALES	27.667	33,6	35.570	51,1	25.534	44,5	28.965	53	25.913	45,6	26.287	39
21	Pieles y cueros	5.733		7.916		6.848		7.276		6.534		2.589	
26	Fibras textiles y sus desechos	12.580		13.661		10.497		11.103		12.944		13.634	
28	Minerales metalíferos y sus concentrados	8.959 (27-247)		12.910		3.982		10.231 (27-138)		5.965		9.470	
29	Productos animales vegetales no comestibles en bruto n.e.p.	147		57		72		199		439		584	
3	COMBUSTIBLES MINERALES LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS	11.916	14,4	10.432	15	20.891	36,4	18.724	34,3	23.318	41	24.594	37
4	ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	542	0,6	26		32		46		21		38	—
5	PRODUCTOS QUIMICOS	122	0,1	169	0,2	130	0,2	52	0,4	271	0,4	36	—
6	ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS SEGUN MATERIA	37.891	46	18.550	26	282	0,4	388	0,7	208	0,3	537	0,8
68	Metales no ferrosos	(67-37.793)		(67-18.248)		(61-100)		(61-100) 42		73		409	
69	Manufacturas de metal n.e.p.	74				68		76		59		104	
7	MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	333	0,4	162	0,2	457	0,7	163	0,2	437	0,7	938	1,4
72	Maquinaria para industrias particulares	(71-117) 166		(71-102) 57		(71.405)		87		346		630	
76	Aparatos de telecomunicación, de grabación y de reproducción de sonido							15		15		132	
77	Maquinaria eléctrica, aparatos y dispositivos, n.e.s. y sus piezas eléctricas							(78-50)		14		107	
8	ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	400	0,4	395	0,5	170	0,2	286	0,5	1.150	2	504	0,7
87	Instrumentos profesionales, científicos y de control n.e.p.	(86-265)		(86-136)		(86-79)		82		898		254	
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	135		203		91		83		185		178	
9	TRANSACCIONES Y MERCADERIAS DIVERSAS, N.E.P.	2.170	2,6	2.374	3,4	5.538	9,6	4.922	9	3.528	6	3.044	4,5
	TOTAL	82.309	100	69.499	100	57.338	100	54.454	100	56.717	100	66.222	100

FUENTE: A.B.S.

cantidades modestas, sea mas sencillo a partir de ahora el incrementar el volumen para cada sector. También es particularmente interesante el comprobar que no se han exportado

en los últimos años a Australia equipos de transporte o industriales, de gran valor por unidad (equipos de transporte, mineros, etc.) que puedan haber inflado las cifras de comercio,

por lo que de tener lugar estas exportaciones en el futuro y si continúa la presente tendencia creciente en la exportación de productos de pequeño valor por unidad, se pueda incrementar a un ritmo mayor el valor de las exportaciones totales españolas a este país a corto plazo, superándose la barrera de los cien millones de dólares australianos.

Aun cuando no es objeto de este estudio general el análisis detallado de cada sector, sí se puede comentar a partir de los cuadros anteriores su evolución general en 1980-81. En primer lugar se ha recuperado la exportación de aceite de oliva (Cap. 42), que mantiene una cuota de mercado australiano de más del 80 por 100, habiendo exportado en 1980-81 4,5 millones de litros, por un valor de 7,2 millones de dólares australianos. El sector de productos alimenticios y bebidas (Sec. 0 y 1) mantiene una tónica ligeramente decreciente en conservas y preparados de pescado y creciente en productos hortofrutícolas, con un importe total de 5,9 millones. Dentro de este sector el gran crecimiento en valor de la exportación de vinos entre los dos años anteriores no ha continuado, manteniéndose los niveles de alrededor de los 600 mil dólares australianos alcanzados en 1979-80. No obstante la segunda parte del año 1981 debe contemplar otro aumento importante, de cara a las fiestas de Navidad.

El sector productos químicos (Sec. 5) también presenta un crecimiento moderado en valor con 5,1 millones de dólares.

En cuanto a la sección artículos manufacturados según la materia (Sec. 6) hay que destacar el considerable aumento en las exportaciones de azulejos durante el último año con un incremento del capítulo 66, del 63 por 100 sobre el año anterior, hasta los 4,4 millones de dólares. Dentro de esta Sección la exportación de neumáticos (Cap. 62) sigue incrementándose también, manteniendo la continua presencia española en este sector desde fines de los años sesenta.

Las exportaciones de productos textiles (Cap. 65) también se han desarrollado notablemente, hasta los casi 6 millones de dólares en el pasado año, comprendiendo cantidades y valores importantes en todos aquellos subsectores no sometidos a restricciones cuantitativas, que son hilados de fibras discontinuas, tejidos de punto, mantas, cortinas y colchas. Finalmente las herramientas manuales (Cap. 67) y los productos de corcho (Cap. 62) también presentan una evolución sostenida en los últimos tres años.

La Sección 7, maquinaria y material de transporte, es quizás la que presenta la evolución más interesante al haberse expandido las exportaciones de estos productos españoles al ritmo de crecimiento de las importaciones australianas. Destaca el sector maquinaria y dentro del mismo las máquinas-herramientas (Cap. 73), que han aumentado sus exportaciones un 47 por 100 en valor durante 1980-81. Concretamente las fresadoras y los tornos españoles son las máquinas de mayor aceptación. También se ha recuperado notablemente la exportación de máquinas para industrias particulares (Cap. 72) hasta alcanzar los niveles de 1978-79, de 1,7 millones de dólares australianos. Finalmente hay una presencia sostenida de las máquinas de oficina y equipo informático con 2,1 millones de dólares. En cuanto a equipo de transporte, no hay desgraciadamente una presencia española en el mercado australiano acorde con la importancia de este sector exportador español en otros mercados. El inicio de las ventas de aviones de CASA y el interés por la construcción naval y ferroviaria española puede hacer que se incrementen notablemente estas cifras a medio plazo.

En cuanto al sector de artículos manufacturados diversos (Sec. 8) destaca la evolución favorable de las lámparas y arti-

CUADRO 14
EXPORTACIONES AUSTRALIANAS A ESPAÑA
POR CATEGORÍAS ECONÓMICAS
(En porcentaje del total)

	1967-68	1980-81
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0,7	15,4
Materias primas, excepto combustibles, aceites y manteca	61,5	39,7
Combustibles y lubricantes minerales	0	37,3
Productos transformados y manufacturados	37,8	7,6
	100,0	100,0

culos sanitarios (Cap. 81), la atonía en sectores como muebles y confección y el descenso acusado del calzado. La suma de restricciones cuantitativas con la propia crisis del sector calzado en España y algunos problemas de reclamaciones no debidamente resueltas, han hecho que las exportaciones descendieran un 48 por 100 de 1978-79 a 1980-81, en que se exportaron 1,6 millones de dólares. Al contrario el sector juguetes ha aumentado un 112 por 100 sobre el año anterior hasta 161 mil dólares y la joyería ha descendido acusadamente hasta 408 mil dólares desde cerca del millón de dólares del año anterior.

Exportaciones australianas a España

Los cuadros 13 y 14, que se exponen a continuación, muestran igualmente la composición y evolución reciente de las exportaciones españolas, o también importaciones españolas FOB si se prefiere, según la clasificación CUCI, y su evolución por grandes categorías económicas.

Si se analiza la evolución de las principales partidas resalta en primer lugar el importante incremento en la exportación de pescados y mariscos, principalmente langostinos. También hay un aumento apreciable, en valor, en la compra de carne tanto de vacuno como de oveja y cordero. La exportación de mineral de hierro, dentro del contrato existente a largo plazo por parte de ENSIDESA con un suministrador australiano, supone buena parte del Capítulo 28, junto con las arenas minerales. La exportación de lana, en términos de valor es otro capítulo importante con más de 13,5 millones de dólares australianos de exportación durante 1980-81. Las pieles y cueros, sin embargo, siguen su tendencia decreciente iniciada en 1976-77. Finalmente ENSIDESA también protagoniza las compras de carbón coquizable al tener otro contrato a largo plazo que ha originado, durante el pasado año unas exportaciones australianas por valor de 24,6 millones de dólares australianos. Destaca la ausencia de compra de carbón térmico por el momento.

Analizando la evolución de las exportaciones australianas a España durante los doce últimos años se observa cómo ha aumentado la proporción de productos alimenticios y combustibles minerales en el total, a costa de materias primas y productos manufacturados. Los sectores minero y agrario comprenden más del 90 por 100 de la exportación australiana a España, en línea con la composición general de las exportaciones australianas, sobre todo a países lejanos como España.

En cuanto a la estructura de dichas exportaciones, y al contrario de lo que ocurre con la exportación española a Austra-

lia, la exportación australiana a España está concentrada en pocos productos. Durante el año 1980-81 el 89 por 100 en valor de los productos exportados a España se concentró en ocho productos, como sigue:

Producto	\$A en 1980-81 (miles \$A)
Carne de vacuno y de ovino	1.186
Pescados y mariscos (langostinos)	339
Pielés y cueros	2.589
Lanas	13.634
Minerales de hierro	6.720
Arenas, minerales	1.946
Carbón coquizable	24.594
TOTAL	59.008

Conclusión

Las exportaciones FOB españolas a Australia constituyen una parte muy pequeña (0,3 por 100 en 1980-81) de las importaciones australianas, pero se han casi duplicado en valor desde 1975. Las exportaciones FOB australianas a España

han disminuido en valor, sin embargo, en dicho período, aun cuando durante el pasado año fiscal crecieron al mismo ritmo que las españolas. El comercio bilateral FOB-FOB hispano-australiano presenta, a fines del año fiscal 1980-81 un equilibrio en términos de valor. Por otro lado ya se ha indicado cómo este desequilibrio desaparece, realizando un análisis de importaciones españolas CIF-exportaciones australianas FOB, producto de los costos de seguro y flete y también por la ausencia de estadística para el semestre de 1981.

Las perspectivas a corto y medio plazo en cuanto a la importación de productos en Australia, tanto desde la óptica institucional como por parte de la demanda de consumo privado, son en estos momentos los mejores desde hace diez o doce años y el sector exportador español deberá incrementar normalmente su cuota del mercado de productos de importación en los próximos años, una vez introducida una amplia base de productos españoles en el mercado durante los últimos años.

Por otro lado es bastante probable que de formalizarse acuerdos de compra de carbón térmico y de ampliarse los existentes de coquizable, las cifras de ventas australianas a España se incrementen notablemente, generándose un déficit comercial crónico para España, al igual que ocurre con varios países europeos, Francia, Holanda, etc., por sus crecientes compras de materias primas en Australia.

SYDNEY



150/CE—JULIO 1982

Consecuencias de la integración económica europea para las empresas *

R. Pourvoyeur

Director de Información, Publicaciones y Documentación de la CEE

FAVORECER sólo a los empresarios, olvidando a los consumidores y a los trabajadores: éste es un reproche que se le hace frecuentemente a la Comunidad Europea... Pero el progreso de la integración es evidentemente un logro comunitario que beneficia no sólo a la patronal. La creación de empleos, el mejoramiento del nivel de vida general, el aumento de las posibilidades de elección de los consumidores, la lucha contra los aumentos de precios, etc., son algunos de los efectos del Mercado Común para los consumidores.

Pero ¿cuáles son las tan importantes consecuencias para las empresas? Es interesante intentar describirlas, especialmente para la media y pequeña empresa. Problema más complicado de lo que parece a primera vista; estoy convencido de que no podré hacer más que darle una introducción superficial.

Ante todo hay que hacer muy brevemente un análisis de los principios directivos de la filosofía del Mercado Común; en segundo lugar, entraré en un análisis más detallado de los efectos macroeconómicos principales de la integración en la medida en que afectan a las empresas; la tercera parte tratará de los efectos microeconómicos en ellas; estudiaremos, finalmente, el destino de la pequeña y mediana empresa.

COMPONENTES ORIGINALES —Y ORIGINARIOS— DEL MERCADO COMUN

Alguien al que se le pedía que formulase un voto para la Comunidad Europea en 1973 —uno de los hombres políticos europeos más conocidos— respondió: «Deseo que la Comunidad no reciba nunca más cartas como ésta: "Habiendo tenido conocimiento de que han abierto un gran mercado común, nos interesa su catálogo, para compras eventuales"»¹. El hecho de que semejantes cartas puedan llegar a las Instituciones comunitarias significa, simplemente, que existen todavía personas para las que el «Mercado Común» es una especie de supermercado, que vende mercancías diversas para comer o vestirse, o un mecanismo que facilita los intercambios; un instrumento que permite negocios fructíferos. Es evidente que esta concepción de la Comunidad no corresponde a sus intenciones ni a la realidad de la integración europea, que es una realidad política y económica.

Podemos destacar los siguientes rasgos característicos del Mercado Común:

* Conferencia pronunciada en los Cursos sobre las Comunidades Europeas del Ministerio de Asuntos Exteriores, en Madrid el 3 de diciembre de 1980 y en Barcelona el 25 de marzo de 1981.

¹ Comunidad Europea, Bruselas, febrero 1973, n.º 90, pág. 4.

El primero es la paradoja básica que constituye la diferencia entre el ideal romántico, casi utópico, de los objetivos, y las realizaciones materiales concretas, prosaicas, técnicas. Se puede (y se debe) hablar, desde luego, con palabras generosas, de un ideal de unión, de cooperación y de hermandad. Pero este ideal contrasta fuertemente con las discusiones ásperas e interminables sobre el Arancel Común de Aduanas, las negociaciones arancelarias, la organización de determinados mercados, la unión monetaria y sus problemas casi incomprensibles, las subvenciones a la exportación de excedentes agrícolas, los márgenes de fluctuación, los préstamos y los presupuestos, etc. Estamos muy lejos de la célebre frase de Saint-Exupéry: «Faites-leur bâtir une cathédrale, ils s'aimeront»: (Hágales construir una catedral, y se querrán unos a otros). Se piensa más en otra frase, menos sublime pero muchísimo más realista: la de un ministro francés de agricultura, Edgar Pisani: «Estamos condenados a tener éxito»: es decir, hemos adelantado tanto que no podemos retroceder y tenemos que conseguir soluciones.

Otra paradoja es la ambigüedad de un esfuerzo que tiene dos tipos de finalidad: el político y el económico. Esta dualidad lleva consigo una nueva dificultad para la integración, que tiene así un carácter híbrido. La finalidad económica se apoya en la teoría de los grandes mercados: la Comunidad tiene que llevar a cabo cambios estructurales para adaptar la demanda a la modificación de la oferta. Las nuevas condiciones técnicas exigen, en la mayor parte de las actividades de producción, una especialización o una producción en serie: es decir, en ambos casos la necesidad de vender más, de encontrar nuevos mercados; por consiguiente una ampliación de los mercados. Una mejor división internacional del trabajo debe llevar fatalmente a una producción mayor con precios relativamente más baratos. Este razonamiento se apoya —conscientemente o no— en la convicción de que es suficiente reproducir las condiciones y la estructura del mercado de los Estados Unidos para obtener «situaciones americanas», lo que no es evidente.

Además, a este respecto se puede preguntar cuál es el «óptimo» en un mercado común: «óptimo» económico y «óptimo» político. Desde el punto de vista político se puede decir mucho, pero no es éste el problema que nos preocupa ahora. Desde el punto de vista económico no se puede dar una contestación global, sino teóricamente: una unión aduanera es siempre una «second best solution», como decía Meade, lo que significa que la solución de la libre circulación mundial de los productos se acerca más a lo ideal que una unión aduanera, siempre limitada a algunos países. Se trata, sin embargo, de una afirmación meramente teórica, que no tiene en cuenta los fenómenos friccionales y, sobre todo, las imposibilidades políticas. Además de la contestación global a la pregunta, hay también la contestación sectorial, reveladora de la tendencia a

considerar como las mejores a las soluciones autárquicas; si se dice que la solución ideal, el «optimum», consiste en eliminar la necesidad de importar, eso significa la sustitución de un mercado nacional protegido por un mercado internacional protegido.

Tenemos que confesar que si hay muchos y diversos motivos de índole política a favor de una ampliación del Mercado Común, hay solamente razones generales de índole económica: la teoría de los grandes mercados, etc. La ampliación debería realizarse también en los sectores en que se efectúan inversiones en nuevos sectores, y extenderse a los esfuerzos de investigación científica y técnica, y a la formación de especialistas. Todo ello debe llevar consigo un desarrollo de la actividad económica y un mejoramiento del nivel de vida, no a través de la consecuencia de precios más baratos sino gracias a una ampliación de las ventas y compras.

Las otras finalidades son de índole política. Las oposiciones internas en Europa no han desaparecido completamente, y es necesario superarlas definitivamente; la mejor manera de alcanzar este objetivo consiste en unir a los países europeos. Otra idea política, también muy importante, consiste en devolver a Europa la importancia que tenía en los siglos pasados y el papel que desempeñaba entonces. Para alcanzar esta meta los Estados europeos tienen que actuar y aparecer juntos; siempre que los países de la Comunidad Europea tuvieron valor para obrar juntos tuvieron éxito.

Queda la ambigüedad de una acción que tiene dos finalidades, una económica y otra política. Como dice el proverbio español: no se puede repicar y andar en la procesión. Esta es quizás una de las razones por las que las crisis son frecuentes, y las decisiones difíciles de tomar y complicadas en sus modalidades de aplicación.

Cabe mencionar otro punto importante: ya en 1955 los Gobiernos de los Estados Miembros decidieron que la unión política tendría que realizarse gracias a la unión económica. La solidaridad política debe nacer de la conciencia de una solidaridad económica. Que eso sea o no posible, es otra cosa. Pero el caso es que las empresas han llegado a ser los más importantes protagonistas de la epopeya de la integración económica².

El tercer elemento es la completa originalidad de la estructura institucional: no se pretendió crear una institución internacional adicional que fuese, como las otras, una sociedad perteneciente al tipo de las sociedades de derecho privado sino que se intentó formar la prefiguración de un Estado. Un Parlamento Europeo controla a la Comisión, el Tribunal de Justicia garantiza el respeto del Derecho. El Poder ejecutivo está dividido entre la Comisión, organismo independiente que representa el interés común y que tiene el poder casi exclusivo de hacer proposiciones, y el Consejo, que decide.

La adopción de un gran número de decisiones está subordinada a la consulta previa a un Comité Económico y Social, integrado por representantes de las diferentes categorías interesadas en la vida económica y social. De esta manera las empresas pueden dar un dictamen, primero, antes de la presentación de cualquier proposición por parte de la Comisión, después, durante los trabajos del Comité Económico y Social y, finalmente, antes de que el Consejo tome su decisión, durante las discusiones entre la Comisión y el Consejo.

Una cuarta originalidad es el hecho de que no solamente la Comunidad adoptó una unión aduanera, con Arancel de Aduanas exterior común y también una política comercial co-

mún, sino que llegó a la conclusión de que era preciso trascender esta unión, ir más allá de una simple unión aduanera. Esta meta se consiguió de dos maneras: primeramente, en lugar de limitarse a la libre circulación de las mercancías, se previó también la libre circulación de los factores de producción, para que cada uno de estos factores —mano de obra, capitales y servicios— pudiese establecerse donde tuviese el mayor rendimiento y, concretamente, el rendimiento efectivo más elevado. Es preciso hacer, desde luego, una excepción para la política regional.

La libre circulación de los factores de producción es una de las razones por las que no basta una unión aduanera. Hay aún otra, mucho más importante: un mercado común del siglo XX debe incluir también la normalización de la competencia. Por eso se prohíben las acciones unilaterales de los gobiernos y de las empresas que se encuentran en posición de monopolio. Es decir, que todos los Estados deberán seguir las mismas reglas de política económica y social o, al menos, armonizarlas.

La quinta originalidad consiste en los métodos empleados: progresividad, irreversibilidad, pragmatismo.

Progresividad significa que no se hace nada de golpe, sino después de un período de transición, según un calendario determinado: las empresas tienen la posibilidad de adaptarse, adaptar sus precios, sus gastos, sus métodos de producción, buscar nuevos clientes, etc. Progresividad significa también que el Mercado Común puede ampliarse y acoger nuevos Miembros en Europa si los países ya Miembros aceptan tales adhesiones.

Irreversibilidad significa que, por primera vez en las relaciones internacionales, no está permitido retroceder: lo que se decidió, ha quedado decidido; desgraciadamente, la esfera monetaria no está incluida en los Tratados, de manera que la irreversibilidad no se aplica en este caso; pero en los sectores previstos por los Tratados, la regla de la irreversibilidad es enteramente válida: las excepciones son solamente posibles en forma de cláusulas de salvaguardia. Esas cláusulas son aplicables solamente durante un período determinado, para un objetivo limitado, y deben ser decididas no por el país interesado por sí, sino por el Mercado Común en su conjunto.

Irreversibilidad, pero al mismo tiempo pragmatismo. El Tratado de Roma no prevé soluciones para todos los problemas económicos que se presentan: se trata aquí de un «Tratado-plan», que no suministra soluciones, sino métodos para encontrar soluciones. Esto significa que cada vez que cambia la situación económica, la política puede adaptarse.

Desde hace algunos años, hay un nuevo factor fundamental: una crisis estructural, con cierre de fábricas, desempleo, austeridad, inflación, aumento del coste de la vida, desequilibrio de los presupuestos, coste de la energía. Mientras que en los veinte primeros años los resultados superaron las esperanzas, tenemos ahora que realizar la integración con muchas dificultades a pesar de las tentaciones de proteccionismo.

EFFECTOS MACROECONOMICOS

Los más importantes problemas macroeconómicos de la integración, en tanto que puede ser útil considerarlos para determinar su incidencia en las empresas, se refieren a la dificultad de calcular el futuro del Mercado Común, así como el llamado «efecto comunitario»; a los efectos más acentuados en los países pequeños o de menor importancia; a la influencia sobre los factores naturales y artificiales de protección, y al efecto sobre el presupuesto del Estado.

² Hemos visto durante los últimos meses una tendencia importante hacia la acentuación de la integración o cooperación política.

Lo primero que se debe atestiguar es que el Mercado Común no plantea problemas nuevos, sino problemas a mayor escala. Eso no significa que las acciones que deben acometer las empresas sean fáciles, al contrario. Es relativamente fácil extrapolar el futuro cuando se trata de calcular el «trend», la tendencia fundamental. ¿Cómo se puede calcular, en cambio, el futuro de una acción que va a modificar todos los datos estructurales que habían construido el pasado? Resulta que predecir el futuro de las empresas en el Mercado Común es muy difícil, por no decir imposible. Tenemos que darnos por satisfechos con aproximaciones y probabilidades.

Desde el inicio del Mercado Común, los economistas han intentado evaluar cuantitativamente las consecuencias económicas de la Comunidad, es decir, calcular el llamado «efecto comunitario». Casi todos esos esfuerzos —más o menos empíricos— se apoyan en la diferencia clásica establecida por Jacob Viner³ entre las dos consecuencias de una unión aduanera. Hemos visto antes que la teoría era que la unión aduanera, siendo un paso hacia la liberalización completa del comercio mundial, significa un mejoramiento de la prosperidad mundial. Viner demostró que hay varias consecuencias: la creación de intercambios comerciales (*trade creation*), es decir, la creación de corrientes comerciales completamente nuevas, que constituyen un enriquecimiento real; y la simple traslación de intercambios comerciales (*trade diversion*), que implica la sustitución del comercio con un país tercero por el comercio con un Estado Miembro. Tal proceso no lleva consigo ningún enriquecimiento; al contrario, puede provocar un empobrecimiento cuando los precios en el Estado Miembro son más caros que en el país de donde venían las mercancías antes. Los primeros cálculos fueron hechos por economistas de los Países Bajos hacia fines de los años cincuenta, pero desgraciadamente en gran parte con la intención de demostrar que la unión aduanera mundial era mejor y que era necesaria una ampliación muy rápida del Mercado Común. Todos esos estudios llegaron a la conclusión de que la traslación de intercambios comerciales (*trade diversion*) era mucho más importante que la creación de intercambios comerciales (*trade creation*). Además, esos estudios se llevaron a cabo con la utilización de datos estadísticos muy limitados, cuando el Mercado Común existía desde hacía sólo dos o tres años. Tal trabajo tenía, por consiguiente, un valor limitado.

Además, ninguno de los estudios hechos entre 1962 y 1975 —fueron más de veinticinco años— consiguió superar las dificultades fundamentales.

La primera de dichas dificultades es la de imaginar —para compararla con la situación existente— una situación sin Mercado Común. Es fácil deducir los efectos primeros de la integración; pero ¿cómo hacerlo con los segundos y terceros para neutralizarlos? Lo irreal de estos esfuerzos es evidente. La segunda dificultad se encuentra en el propio concepto del Mercado Común: ¡Es algo así como Proteo, que cambiaba siempre de forma! Indudablemente, el Mercado Común es, como ya lo decía Churchill, una «creación continua», con muchas metamorfosis a causa: de la unión aduanera que se constituyó progresivamente (en diez años); de su transformación progresiva en unión económica; de la transformación progresiva en dicha unión, pasando el número de sus Miembros de seis a nueve, después a diez (y tal vez llegue un día a doce...); y a causa, también, de los Acuerdos con otros países (Asociaciones, etc.).

Para superar esta dificultad de modo satisfactorio, es necesario concentrarse primero en el período 1960-1970, período de establecimiento progresivo de la unión aduanera, (pero sin cambio en la superficie del Mercado Común), excluyendo posiblemente los dos primeros años que no tienen una significación importante (1958, 1959) e incluyendo otros dos pertenecientes al período ulterior al establecimiento de dicha unión (1968), y eso para obtener una serie estadística coherente y progresiva. Pero no es suficiente: para describir una situación más estable, no se pueden emplear otros datos estadísticos que los de los años 1968 a 1972 —o sea, cinco años— durante los cuales no ocurrió ningún cambio: seis Miembros y no más, una unión aduanera con política aduanera y nada más. Sin embargo, hay que tener en cuenta también los efectos de la primera ampliación, esperada ya por las empresas.

No es posible reseñar todos los estudios hechos sobre este asunto. Un libro publicado en 1975 por Bela Balassa⁴ incluía una lista de la mayoría de los resultados obtenidos por once científicos y también un cálculo hecho por el propio Balassa.

Basándose en 91 categorías de mercancías pertenecientes al sector de los productos manufacturados, y tomando las cifras de los años 1958 a 1970, el autor llega a la conclusión de que la expansión de los intercambios dentro de la Comunidad llevó a una especialización *intraindustrial* más que *interindustrial*. En otras palabras, las reducciones de los derechos aduaneros provocaron menos un desplazamiento de los factores de producción hacia las industrias exportadoras desde las industrias que competían con importadores que un aumento de la especialización dentro de industrias específicas. La conclusión de Balassa es que prevalecerá la creación de intercambios comerciales (*trade creation*). La consecuencia de tal situación es la racionalización e intensificación de la competencia y las llamadas economías de escala. Si las ganancias que resultan de la ampliación de los mercados son debidas solamente al establecimiento del Mercado Común, corresponden, según un cálculo de Walters, a una creación de corrientes comerciales que representan operaciones por un valor de 11,4 billones de dólares entre 1958 y 1970; la ganancia sería del 0,5 por 100 del producto nacional, y el aumento de las inversiones del 21 por 100 al 25 por 100. Los últimos estudios después de Bela Balassa también han demostrado que se están creando nuevos intercambios comerciales.

¿Qué pensar de todo ello, en ausencia de estudios que integren suficientes datos para ser realistas, y que superen los obstáculos existentes lo bastante para llegar a la verdad económica? A mi parecer sólo se puede hacer suposiciones; me permito presentar tres:

- El producto nacional bruto de la CEE con seis Estados Miembros aumentó anualmente entre 1958 y 1972 en un 5,40 por 100 mientras que el crecimiento fue del 4 por 100 en los EE.UU. y del 3 por 100 en el Reino Unido. El cálculo a precios constantes indica una expansión del 56 por 100 (comparado con el 44 por 100 en el Reino Unido y el 50 por 100 en EE.UU., constituyendo Japón la única excepción, con un aumento del 194 por 100, por razones sociales).

- Además, el crecimiento del comercio intracomunitario entre 1958 y 1972 (año anterior a la ampliación) alcanzó el 725 por 100 (en importaciones) y el 720 por 100 (en exportaciones), mientras que el aumento del comercio del Mercado Común con los países terceros fue el mismo que el aumento del comer-

³ *The Customs Union issue* (1950).

⁴ *European economic integration*, Amsterdam, Oxford, New York.

cio de los países terceros entre sí —o sea, 225 por 100 (importaciones de la Comunidad), 256 por 100 (exportaciones), y 230 por 100 (países terceros entre sí)—. Esta parece ser la prueba de un verdadero desarrollo económico que se puede comprobar con otros indicadores: renta nacional, consumo, etc. Si se exceptúan los últimos años de ese período, se ve que los porcentajes eran más altos dentro de la Comunidad que fuera de ella, lo que es una prueba de que el efecto *disminuyó progresivamente*. Además, se debe tener en cuenta que en esa época la crisis no había empezado aún.

- Hay un tercer argumento: el aumento del consumo fue durante ese período mucho más importante que en los otros países industrializados. Pero tampoco es una prueba, sino solamente un indicador.

Otro elemento que se debe subrayar es la comprobación de que los efectos del Mercado Común son más acentuados en los países pequeños o de menor importancia, por varias razones.

Supongamos, en primer lugar, que un país importante ha tomado una decisión que influye sobre la economía de un país vecino menos importante. Sin integración no hay más remedio para el segundo país que adaptarse lo mejor que pueda. La integración, por el contrario, introduce por lo menos una coordinación de las políticas económicas y financieras; el país amenazado puede reaccionar; conoce la decisión de antemano, puede pedir modificaciones y, en ciertos casos, hasta puede participar en dicha decisión.

Además, un país poco importante tiene menos que sacrificar para obtener el acceso al mercado ampliado. Francia debe entregar su exclusividad sobre 55 millones de consumidores posibles, y Bélgica una exclusividad sobre menos de 10 millones. Lo mismo se puede decir de un país importante pero con mercado nacional más débil a cuya exclusividad renuncia para obtener un acceso libre, garantizado y constante (este último adjetivo —y objetivo— es importante para las empresas) al mercado ampliado. Los empresarios del país pequeño obtienen la garantía de que sus esfuerzos de expansión comercial no serán destruidos de repente por una decisión administrativa unilateral del país más potente.

Finalmente hay otra observación que hacer. Oscar Wilde escribió «The importance of being earnest»: la paradoja de la integración es que en ella se trata de la importancia de ser... sin importancia. ¿Por qué? Porque para obtener el asenso de un pequeño país hay que ofrecer menos —en términos relativos y absolutos— que para convencer a un país más grande. El significado de las ayudas regionales para Irlanda, de una decisión a favor de la pequeña agricultura de Luxemburgo, de una política en favor de las naranjas de Italia, no desempeña un papel muy grande, considerando las sumas requeridas a tal efecto.

Cabe mencionar también otro problema: antes de estudiar los efectos particulares, podemos decir que el efecto general de la integración no consiste en suprimir todas las diferencias, sino en introducir una selección muy severa entre los factores naturales y artificiales de protección, con lo que se suprimen las ventajas introducidas por las leyes que pretenden un tratamiento diferencial: subsidios a las industrias o ventajas fiscales de otra índole; exenciones varias; cargas especiales sobre ciertas producciones, etc. Así se ponen más de relieve los factores naturales: geología, clima, posición geográfica, medios de transporte, cualidades específicas de la población, etc. La interdicción de las prácticas discriminatorias afecta tan sólo a las desigualdades artificiales, no a las diferencias naturales. En efecto, no se debe olvidar que no hay comercio internacional sin precios o calidades diferentes; la finalidad del Mercado

Común consiste precisamente en destacarlas (con la excepción importante de la política regional).

Tenemos que estudiar un último efecto macroeconómico de la integración, que puede interesar a las empresas: el efecto en el Presupuesto del Estado.

Comparemos los ingresos y los gastos del Estado sin integración y con ella. La desaparición de los derechos aduaneros entre los Estados Miembros puede llevar consigo una disminución de los ingresos; mejor dicho, los ingresos correspondientes a dichos derechos aumentaron al principio porque el comercio iba desarrollándose entre ellos; luego disminuyeron hasta desaparecer por completo. Y, además, los ingresos provenientes del Arancel Aduanero Común se entregan enteramente a la Comunidad, no a los Países Miembros que los cobran materialmente.

Cabe esperar, sin embargo, que un aumento de la producción compense, con el crecimiento correspondiente de los demás impuestos indirectos, la baja de los ingresos correspondientes a los derechos aduaneros. Estos otros impuestos indirectos, y también los impuestos directos, van a subir, los unos a causa de la actividad creciente, los otros a causa de la subida de las rentas.

Por otro lado, los gastos públicos aumentarán porque los Estados Miembros tendrán que hacer su contribución a las Instituciones comunes, pero la interdicción de pagar subsidios a la industria debe tener un efecto contrario. Ciertas contribuciones indirectas, por otro lado, han de desaparecer completamente, pero serán sustituidas por un impuesto comunitario basado sobre el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Pero todo este dinero sirve para alimentar Fondos, de los cuales una parte importantísima lo destina el Mercado Común a las empresas: Banca Europea de Inversiones, Fondo Europeo de Desarrollo (inversiones en los países en desarrollo), Fondo Social Europeo, Fondo de Investigaciones Nucleares, Fondo de Orientación y Garantía Agrícola, etc., que tienen que presentar un efecto multiplicador de actividades.

CONSECUENCIAS MICROECONOMICAS

Para estudiar las consecuencias microeconómicas, es decir, las que conciernen más específicamente a las empresas, tenemos que examinar sucesivamente: la movilidad de los factores de producción; las intervenciones del Estado y el concepto de «distorsión»; la problemática de la localización que se plantea en términos nuevos, y los problemas regionales; las modificaciones del precio de coste; los efectos en las inversiones y en el mercado, etc.

El primer problema es la movilidad de los factores de producción. En el siglo pasado los economistas pensaban que los factores de producción no salían fuera de las fronteras nacionales, y que esta inmovilidad perfecta se compensaba por la movilidad perfecta de las mercancías. En la filosofía del Mercado Común, que quiere aumentar el bienestar y desarrollar la economía, hay que permitir no solamente la libre circulación de las mercancías sino también la de los factores de producción, para que cada uno de ellos pueda establecerse allí donde tenga el mayor rendimiento y concretamente el rendimiento efectivo más elevado. Es la razón por la que la fusión de los mercados (primera acción de la Comunidad) abarca también la libre circulación de los factores de producción: a saber, la circulación de la mano de obra y el derecho de libre establecimiento, así como la circulación de servicios y capitales.

Por lo que se refiere a los trabajadores, hemos llegado a una completa movilidad. En los sectores de las profesiones liberales, la Comunidad no ha ejecutado su programa con rapidez porque para cada profesión hay problemas diferentes. Para el capital, la libre circulación se exige solamente en la medida en que sea necesaria para el buen funcionamiento del Mercado Común de mercancías.

El segundo problema es la supresión de las distorsiones, el problema fundamental que se plantea a la Comunidad. Dar una definición de la noción de distorsión significa también comprobar cuándo el Mercado Común funciona bien y cuándo no. Una distorsión es una situación que se presenta siempre que se somete a un tratamiento diferente las economías, o un sector de la economía, de dos países. De los trabajadores preparatorios, el informe Spaak —publicado en 1956 después de la Resolución de Messina (1955), antes del establecimiento del Mercado Común General— hizo una distinción entre la distorsión global (que afecta a toda la economía de un país, comparándola con la economía de otro país) y la distorsión específica. Era preciso eliminar solamente la distorsión específica mediante la supresión de los sistemas que la habían provocado; en cuanto a la distorsión global, desaparecía por sí misma con la modificación de los tipos de cambio. Sin embargo, esto sólo se podía conseguir si el tipo de cambio se podía modificar libremente. Esta situación fue cambiando progresivamente con la libre circulación de las mercancías y la supresión de las barreras aduaneras, que ya no permitían la separación de las economías de los Estados Miembros, y aún más con la introducción de precios agrícolas comunitarios que acarrearán la necesidad de tipos de cambio fijos. En 1971 se decidió la creación de una unión monetaria. La imposibilidad de corregir las distorsiones con la modificación de los tipos de cambio es otro motivo para realizar la unión económica, dentro de la cual las políticas económicas serán comunes.

Pero la corrección de las distorsiones es solamente necesaria si provocan una perturbación lo bastante significativa. Por consiguiente, importa estudiar qué distorsiones deben desaparecer y también si las desigualdades provocan realmente distorsiones. ¿Deben desaparecer todas las situaciones diferentes? A mí no me parece que sea necesario. Por el contrario, hay situaciones que deben permanecer diferentes, precisamente para evitar distorsiones. Voy a darles un ejemplo que se refiere al problema fiscal. A primera vista parece necesario que todos paguen lo mismo en el Mercado Común. Esto sólo se podría afirmar en la hipótesis de que todos los demás elementos permaneciesen iguales: La relación entre los ingresos del Estado y la renta nacional; la proporción de impuestos directos e indirectos, y especialmente el grado de evasión del impuesto, etc. La discrepancia entre las cargas fiscales compensa algo la existencia de estructuras fundamentalmente diferentes o, lo que es más importante, la diferencia de mentalidad. Es precisa la supresión de las diferencias que provocan cualquier distorsión.

La creación del Mercado Común plantea también problemas de establecimiento. La desaparición de las fronteras excluye el factor «frontera política» de los cálculos en materia de establecimiento. Los factores naturales (obstáculos naturales, minas, medios de transporte, concentración de trabajadores o de consumidores) desempeñan un papel importante.

Pero el efecto más importante es la acentuación de lo que llamaré el «efecto aglomerativo»: las partes ricas de la Comunidad llegan a ser más ricas; las partes menos ricas aún menos ricas, por el juego de las fuerzas productivas. Este fenómeno se produjo en Italia después de la unificación de 1871, siendo las

provincias norteañas beneficiarias del mismo. Es posible —no tenemos una seguridad aritmética— que tal cosa ocurra en favor del centro de la Comunidad a costa de la periferia: Escocia, Irlanda, el oeste y el suroeste de Francia, el sur de Italia y, por lo que se refiere a Alemania, las zonas fronterizas con el Este. Dicho fenómeno constituye la razón económica profunda de la obligación, por parte de la Comunidad, de ayudar a sus regiones menos desarrolladas.

Hay también un efecto *spread*: el hecho de que las regiones vecinas del centro participan un poco en la expansión de las regiones centrales; pero no es una compensación suficiente.

De todo esto se puede sacar una conclusión: la política regional es el precio de solidaridad que las regiones ricas tienen que pagar para obtener los resultados del Mercado Común.

La influencia sobre el precio de coste merece unos comentarios en lo que se refiere a las materias primas, salarios, seguridad social y coste de transporte.

Ante todo, hay que mencionar las materias primas. Cuando se trata de materias primas, es preciso examinar el origen de las mismas, comparándolo con el origen de las materias primas de una empresa competidora. En el caso del Mercado Común franco-belga, si la empresa francesa comprase sus materias primas en Bélgica y la belga también, la desaparición de los derechos arancelarios provocaría una baja de los precios de coste franceses, sin compensación alguna para los belgas. Sería lo contrario si la empresa belga comprase en Francia. ¿Qué pasa si Bélgica compra, por ejemplo, en Inglaterra, y Francia, en Italia? Entonces el arancel común será más alto que el arancel belga anterior porque el común representa el promedio aritmético de los anteriores aranceles nacionales, y el belga era el más bajo: esto será grave para las empresas belgas. Otro caso: una empresa compra fuera de la Comunidad, pagando el arancel, mientras que su competidor compra en la Comunidad... Es necesario estudiar este problema en el caso de cada empresa para conocer la influencia de los precios de las materias primas.

Hay cuatro posibilidades, que tenemos que multiplicar por dos, según el origen de las propias materias primas de una empresa determinada y de las que use la empresa competidora; ese origen puede ser el propio país del industrial, el país de la empresa competidora, otro país de la Comunidad, o un país tercero fuera de la Comunidad.

Otro elemento: en un Mercado Común desaparecen las dificultades de abastecimiento. Los fabricantes de cada país saben que pueden contar siempre con la posibilidad de comprar sus materias primas en otro Estado miembro. Esto es muy importante en la determinación de los precios de coste.

Segundo elemento: salarios. ¿Cuál es la influencia de la integración sobre el nivel de los salarios? Se dice frecuentemente que la integración establecerá un solo nivel de salarios en la Comunidad. Me parece que no será necesariamente así. Hay mercados comunes ya establecidos, en los cuales hay diferentes niveles de salarios. Una pregunta: ¿son los salarios en España los mismos en todas las partes del país? Aún en Bélgica no es éste el caso. En el Benelux, que fue creado en Holanda y Luxemburgo, existen también grandes diferencias entre los salarios. ¿Por qué no aceptar salarios más altos, si la productividad lo es también? Lo único que debemos obtener es una misma relación entre la productividad y los salarios, en todos los países de la Comunidad —a corto plazo, por supuesto—. A plazo más largo hay que suponer una amortización progresiva, pero solamente a largo plazo.

Es preciso no tratar los seguros y otras regulaciones laborales de la misma manera que los salarios: en cada caso se debe deter-

minar, como en el caso de la fiscalidad, si hay o no una distorsión. Por ejemplo, si las leyes son diferentes por lo que se refiere a la duración del trabajo: porque es necesario pagar más rápidamente tarifas más altas en los países donde esta duración es menor. En los Estados donde se controla severamente el trabajo nocturno, o el trabajo efectuado en domingo, es más difícil aplicar el sistema de la producción continua. Allí donde la organización de la formación profesional incumbe al empresario se le impone una carga, que no soporta, cuando el Estado lleva a cabo esta tarea. La aplicación de subsidios familiares idénticos puede conducir en un Estado a aumentos demográficos, favorecer en otro la tendencia a no trabajar más, o a incrementar en las familias el número de mujeres y niños. Esta es la razón por la que Francia nunca extendió a Argelia la aplicación de su sistema de subsidios familiares. De todo esto se desprende que, en cada caso de tratamiento diferente, hay que determinar si con tal procedimiento se crea o se elimina una distorsión.

Llegamos, por último, a los costes de transporte: éstos tienen una incidencia diferente al eliminarse las discriminaciones nacionales. El cambio de la correspondiente política, económica y social, puede llevar consigo algunas veces una reducción de las cargas; otras veces, un aumento de las mismas.

Cabe mencionar aún brevemente los efectos del Mercado Común en las inversiones. El nivel de las mismas aumentó gracias a su creación, no hay duda, porque las anticipaciones (*expectations*) de los empresarios crecieron. Hay publicistas que escribieron que la ampliación del Mercado Común hizo posible nuevos efectos en inversiones, gracias a anticipaciones de nuevos mercados en lugar de conducir al perfeccionamiento necesario de la Comunidad. También los países asociados se han beneficiado de esas inversiones, por ejemplo, Grecia en los años 1963-67.

Es de notar el hecho de que las inversiones más importantes no correspondieron a transferencias de fondos de un Estado miembro a otro, sino a transferencias del exterior de la Comunidad al interior de la misma. Los esfuerzos principales los hicieron los países terceros, para penetrar en el Mercado Común.

Por otro lado, las fusiones nacionales dentro del Mercado Común han sido más numerosas que las internacionales. Las concentraciones (*regroupements*) son importantes, por ejemplo, en la industria siderúrgica belga, la industria textil y la industria petroquímica en Francia, etc.⁵ Hay relativamente pocas fusiones entre los nueve; la fusión Agfa-Gevaert en Bélgica es una excepción. Las empresas prefieren conquistar el mercado, exportar sus mercancías sin crear nuevas fábricas.

Es evidente que el efecto en las inversiones ha estado influido por la situación general de la economía. Indudablemente, una nueva ampliación o una profundización del Mercado Común surtiría un efecto semejante al que produjo la creación de la Comunidad.

Hay aún mucho que decir y es necesario resumir. Para describir el efecto del Mercado Común en los varios mercados hay que recurrir al método ya seguido para las materias primas: ¿dónde vendían, una empresa determinada y sus competidores, antes de crearse el Mercado Común? ¿En su propio mercado nacional? ¿En el mercado nacional del otro? ¿En otro mercado de la Comunidad? ¿En un país tercero?

Conviene también prever efectos de sustitución o cambios en el consumo. El Mercado Común ha provocado importantes

efectos de sustitución, por ejemplo, en el sector de las bebidas, y un aumento de la gama de mercancías ofrecidas, por ejemplo, automóviles, aparatos de uso doméstico y productos alimenticios, nivelándose, al mismo tiempo, la oferta en el mercado. Se ofrece por todas partes una cantidad de productos mucho mayor mientras que la uniformización de las mercancías va aumentando cada día.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Tenemos aún que tratar de los efectos del Mercado Común sobre las empresas pequeñas y medianas. Pero primero hay que decir algo acerca de la política industrial de la Comunidad.

Como dijo P. Dreyer en un artículo reciente de una de las publicaciones de la Comisión ⁶, «los cambios que se han producido en Europa, al igual que en el resto del mundo, son profundos (...). Han surgido nuevas industrias (...). Una sucesión ininterrumpida de fusiones ha dado origen a empresas gigantescas (...). Por doquier en el mundo, países sin ninguna experiencia industrial, o que no disponían más que de una experiencia muy limitada, han hecho su aparición en los mercados, a menudo con gran éxito, mostrándose sumamente competitivos».

Esa fue la era de la computadora, del éxodo de cerebros, del atraso en la técnica de la gestión en las empresas, de las multinacionales, de las economías de escala, etc. Por último, mientras que antes las empresas norteamericanas invadían Europa comprando otras y efectuando inversiones, hoy las europeas se van estableciendo en los EE.UU., haciéndose allí con empresas americanas.

«En la Comunidad esas mutaciones surtieron dos efectos: uno positivo y negativo el otro. Por un lado, se alcanzaron en gran parte los objetivos comerciales de las industrias europeas: acceso a los productos industriales de todos los demás. Por otro lado, las industrias de la CEE siguen siendo nacionales, habiéndose desvanecido la esperanza, inspirada en razones de índole política, económica, social y otras, de ver constituirse progresivamente empresas y sociedades europeas. La Comisión de la CEE ha realizado ingentes esfuerzos por eliminar los formidables obstáculos que cortaban el camino a tales aspiraciones. Los resultados son desalentadores y la Comisión no habla ya de política industrial, sino de "asuntos industriales"».

«Se han aducido múltiples razones para explicar la mediocridad de los resultados alcanzados en la elaboración de una política industrial a escala europea. Se arguyó que la orientación económica específica de tal política se opone a la función primaria de la Comunidad: promover los intercambios intraeuropeos sobre una base de indiscriminación. La segunda razón puede ser que hasta el comienzo de la crisis energética y de la recesión, las economías europeas gozaban de buena salud, habiendo alcanzado un crecimiento plenamente satisfactorio por doquier en Europa salvo raras excepciones, incluso si el despliegue y el desarrollo de las industrias europeas de alta tecnología presenta ciertas carencias, así como el nivel en que las mismas se sitúan.»

Y el señor Dreyer concluyó:

«Pero, ¿cuáles son las perspectivas de desarrollo, paralelo o posterior, de una política más constructiva y más positiva? Fuerza es admitir que no son muy buenas. La aparición de un ideario industrial de porvenir en la Comunidad no se ve obsta-

⁵ P. Hatry: *Introduction à l'économie européenne*, II, Presses Universitaires Bruxelles, 1977-78, pág. 125.

⁶ «La política industrial de los últimos treinta años», en *Comunidad europea*, n.º 170, agosto-septiembre 1980.

culizada solamente por las reacciones puramente nacionales de la mayor parte de las industrias, sino también por la actitud de los gobiernos, que hasta ahora no han manifestado ningún entusiasmo en pro de una alternativa más audaz. Por otro lado, en ciertos países la política industrial es objeto de controversias internas profundamente arraigadas, como lo demuestran las actitudes completamente divergentes de los conservadores y de los laboristas en el Reino Unido, o los problemas que plantean en Bélgica las tensiones regionales. Con todo, cabe concebir que un día los conflictos regionales de ese tipo se puedan resolver mediante decisiones en el plano comunitario».

Vamos ahora a contemplar el porvenir de la pequeña y mediana empresa ⁷.

Lo primero que hay que observar es que la expresión «pequeña y mediana empresa» cubre una gran variedad de situaciones: empresas con 25 obreros, pero con una gran producción; empresas con 800 obreros, con un método de trabajo anticuado; empresas que producen mercancías que no se pueden producir en grandes cantidades; empresas teóricamente libres, pero condenadas a trabajar con contratos; empresas de lujo o de artesanía; empresas pequeñas, con dinamismo importante pero con radio de acción reducido, que deben pensar en exportar; empresas que trabajan tradicionalmente sólo para la región donde están establecidas, etc. Es un sector con poca homogeneidad.

No cabe duda de que la Comunidad se estableció para adaptar la demanda a la modificación de la oferta. La modificación de la oferta consiste en el hecho de que en la gran mayoría de los casos el porvenir de la industria reside en la especialización o en la producción en serie. En la segunda hipótesis, el aumento de la dimensión media es una consecuencia lógica, una consecuencia inevitable. ¿Quiere decir esto que la empresa media o pequeña está condenada? ⁸

Consideremos la cuestión primeramente desde el punto de vista teórico.

Un mercado ampliado debe llevar consigo una mayor fluidez en la economía de los países miembros y un aumento de la competencia. Esta es la razón por la que la concentración debe acelerarse. Las empresas pequeñas, las que trabajan para el mercado local, pueden limitarse a este pequeño mercado local, pero quedan sin posibilidad de expansión y con el peligro constante de que una modificación técnica cambie por completo su situación privilegiada. Sin embargo, son las empresas medias las que se encuentran en la situación más peligrosa: siendo demasiado grandes para limitarse al mercado local, están en condiciones de inferioridad para penetrar en otros.

Entretanto, las empresas medias y pequeñas con su dinamismo, su número, su diversidad, desempeñan un papel muy importante.

¿Quiere todo lo anterior decir que lo menos que se puede decir es que las perspectivas no son muy optimistas..?

Es verdad que en 1958, al inicio del Mercado Común, casi todos temían lo peor para las empresas medias y pequeñas. Y es interesante estudiar lo que realmente ocurrió. Contrariamente a lo que se esperaba, dichas empresas han mantenido al parecer su posición en la Comunidad.

Un análisis estadístico que la Comisión efectuó hace algunos años indica que durante los años sesenta las empresas medias y pequeñas de carácter industrial mantuvieron su posición inicial en lo que se refiere al número de empresas y al número de los obreros y empleados que en ellas trabajaban. En el Mercado Común las empresas con menos de quinientos obreros siguen representando alrededor del 95 por 100 de las empresas individuales, y emplean más del 50 por 100 de los obreros que trabajan en la industria, o sea, 27 millones de personas, pero se produjeron variaciones sectoriales y nacionales.

La razón puede ser que, con su volumen y su flexibilidad, la empresa media y pequeña tiene más posibilidades de adaptación que las otras. Además, según la ley de rendimientos decrecientes, hemos visto durante los últimos años una cierta desconcentración y la constitución de unidades de producción de menor tamaño.

Todos los gobiernos de los Estados miembros son conscientes de las características y de los problemas especiales de la pequeña y mediana empresa. Aunque existen diferencias entre las políticas, encontramos siempre, por un lado, exenciones de ciertas cargas (por ejemplo, exención del impuesto sobre el valor añadido) y, por otro, ayudas positivas (como garantías de crédito, formación profesional, ayuda técnica).

La política de la Comunidad consiste en garantizar a todas las empresas la posibilidad de competir en los mercados de todos los Estados miembros y eliminar barreras aduaneras y no aduaneras (como contingentes de importación y obstáculos técnicos y administrativos), políticas económicas autónomas, políticas restrictivas en las compras del sector público, armonización del cuadro fiscal y legal en el cual las empresas trabajan. No se debe olvidar que a una empresa grande le resulta más fácil superar el obstáculo de las barreras no aduaneras, estableciéndose en otro país, lo que no puede hacer una empresa pequeña.

Además, los acuerdos entre empresas pequeñas no tienen que conformarse necesariamente a las disposiciones del artículo 85 que prohíbe acuerdos entre empresas: las condiciones de dispensa son las siguientes: especialización; producción que no represente más del 15 por 100 del mercado; volumen total de negocios que no supere anualmente los 200 millones de unidades de cuenta.

Existen también otras posibilidades en su favor, como son las medidas tomadas en varios campos, por ejemplo, en los de competencia, política social y fiscal, formación profesional, derecho de establecimiento, la oficina llamada de «casamientos», y los fondos regional, agrícola y social de la CEE, las ayudas de la CECA, el acceso de las empresas medias y pequeñas a los concursos públicos de obra o suministro, etc.

El *Bureau de rapprochement des entreprises*, que funciona desde hace algunos años, ha proseguido sus esfuerzos durante los últimos, particularmente en el sector bancario. La Comisión desea también que las empresas de los tres países candidatos a la adhesión puedan aprovechar esta experiencia.

El Banco Europeo de Inversiones puede otorgar sus préstamos «globales» a Institutos nacionales de financiación que proporcionan fondos a empresas pequeñas.

El Fondo Regional europeo puede ayudar en proyectos de menor importancia, lo mismo que el fondo de la CECA.

La orientación general de la política comunitaria es, por consiguiente, más favorable para las empresas medias y pequeñas que para las empresas grandes, preocupándose la Comisión de aquéllas sobre todo.

Sin embargo, son las propias empresas las que tendrán que tomar, tarde o temprano, medidas radicales para adaptarse.

⁷ Cfr. *Congrès international et européen des P. M. E.*, Bruselas, 21-IX-76 e *International symposium on small business*, Washington, 15-18-XI-76.

⁸ R. Pourvoyeur, *Consejos para la empresa pequeña y media en la CEE*, en Boletín de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Tarrasa, Tarrasa, n.º 763, mayo 1978, pág. 21.

Pueden ser necesarios, e incluso inevitables, los acuerdos de cooperación en materia de compras, ventas, representación y publicidad; acuerdos financieros y técnicos...

Son posibles varias soluciones: La subcontratación, excelente solución a la que se recurre muy frecuentemente en los EE.UU; la producción de objetos de lujo, producción que requiere en sumo grado sentido artístico, destreza, «skill» como dicen los ingleses; la artesanía; la producción de mercancías que no se puede realizar en grandes cantidades (por ejemplo, de ciertos productos alimenticios); la prestación de servicios, los trabajos de mantenimiento, etc.

Es siempre peligroso pontificar sobre una regla en materia económica. En cuanto al problema de saber quién podrá sostener la competencia manteniendo una estructura de pequeña empresa, tal vez se pueda decir que existe un peligro inmediato o ulterior para todas las actividades que permiten obtener beneficios mediante la introducción de la producción en serie, y que es preciso hacer algo para conjurarlo.

En conclusión, la pequeña y mediana empresa tiene un porvenir en la Comunidad, pero exige esfuerzos y adaptaciones por su parte.

En la mayoría de los casos la especialización será una solución, solución que trae consigo ciertos peligros porque especialización significa mayor fragilidad y, por lo tanto, menor capacidad para resistir los golpes de la evolución económica. Esto supone una vida de menor duración, y ello pediría que el Estado diese suficientes garantías en cuanto a la seguridad del empleo subsiguiente de sus trabajadores, lo que es difícil al ser tan profunda la crisis estructural que ahora padecemos.

ESPAÑA

No puedo acabar sin decir nada sobre la solicitud de adhesión al Mercado Común presentada por las autoridades españolas. Uno de mis amigos españoles me preguntó un día: ¿De qué carece España y qué es lo que le sobra para integrarse en Europa? Contesté⁹: Planteada de esta manera, la pregunta no tiene respuesta. La integración económica es ante todo un acto de fe en las virtudes de la solidaridad. Es el resultado de las observaciones hechas por los que la fundaron y por los que comparten las ideas de estos últimos; es decir, los problemas que se plantean a los Estados miembros no recibirán adecuada solución si cada Estado busca resolverlos por su cuenta. Desde este punto de vista, un país miembro aporta lo que posee y no se le puede reprochar tener mucho de una cosa y demasiado poco de otra. Es, sin embargo, evidente que la integración sólo puede lograrse gracias a la existencia de un patrimonio común tanto moral como material. Así, se encuentran en los países miembros los mismos ideales democráticos, estructuras políticas suficientemente parecidas para que su homogeneidad permita el buen funcionamiento de las instituciones comunitarias y niveles de desarrollo económico y social que sin ser idénticos son lo bastante semejantes para permitir la aplicación uniforme de las políticas comunes y la armonización de otras políticas.

⁹ R. Pourvoyeur, Boletín de la Cámara de Comercio de Tarrasa, op. cit.

Importa dar algunas indicaciones como esbozo de las perspectivas que se ofrecen a las empresas dentro del Mercado Común. Si uno mira atentamente a nuestro pobre globo terráqueo, corre el riesgo de alarmarse, y con razón¹⁰. Hay algo que no está bien. O cambiamos de rumbo o nos acercaremos vertiginosamente al abismo. Lo que parece claro es que la humanidad ha iniciado una nueva era. Se acabó la vida fácil, el negocio alegre, la industria «superrentable». En esta lucha durísima habrá necesariamente amagos de proteccionismo. En apariencia tal actitud podría parecer justificada, pero no es así. El hecho de que se pierdan puestos de trabajo no constituye razón suficiente para recurrir al proteccionismo. Es lógico que los países en vías de desarrollo aumenten sus exportaciones, mientras los países ricos van creando industrias técnicamente más avanzadas. No hay duda de que la competencia se volverá cada vez más encarnizada, pero no hay ninguna alternativa, ni en el campo político, ni en el ámbito económico.

El comercio internacional es una cosa extraña: en los años cincuenta se temía la muerte de la industria local en los países menos desarrollados; en los años setenta se temía que la competencia de esos países pudiera aumentar el desempleo en la Europa del Norte. Eso confirma que los beneficios del comercio son mutuos: ganancias estáticas (especialización, baja relativa de los precios) y dinámicas (mejor competencia, tecnología más avanzada, nuevas inversiones). España, con su estructura industrial desarrollada, «external economies» y un nivel elevado de educación universitaria, debe encontrar soluciones de manera relativamente fácil; los Fondos europeos de carácter social y regional pueden ayudarle a ello. Para los miembros existentes, en las industrias *sensibles* (acero, textil, química, etc.) que deben modificarse la competencia de los nuevos miembros (incluida Grecia) impedirá la instauración del proteccionismo; y esos países no serán tan agresivos como, por ejemplo, los productores del Extremo Oriente¹¹.

La Comunidad tiene que continuar existiendo, y ampliarse: existir, para mantener una zona de relativa estabilidad monetaria, de intercambios en aumento, de estabilidad política, sin enfrentamientos económicos e industriales (siderurgia), con un papel cada vez mayor en el mundo —política y económicamente—; y ampliarse, por las razones políticas conocidas, porque los países candidatos tienen interés en participar con pleno derecho en una Comunidad hacia la cual ya están orientados, y también porque se abrirán nuevos mercados para todos, pasando el número de consumidores de 260 a 320 millones.

La Comunidad, con su ampliación a Grecia, Portugal y España y con sus Acuerdos con los otros países de Europa occidental, representa una realidad y una fuerza que se va imponiendo día tras día. Podemos decir que en este globo terráqueo donde vivimos asustados, Europa es verdaderamente, como consecuencia de su presencia y de su fuerza moral, comercial y política, una esperanza, una de las pocas que aún tenemos¹².

¹⁰ Este párrafo resume un artículo de F. Salvador, *Oteando horizontes*, en Boletín Oficial de Comercio e Industria de Tarrasa, n.º 755, septiembre 1977, pág. 19.

¹¹ J. W. Schneider: *From Nine to Twelve*, London, 1979, págs. 74-76.

¹² Comunidad Europea: *Europa, una esperanza*, n.º 155, febrero 1979, pág. 2.

El carbón: una opción energética global para los años ochenta

J. Michael Gallagher*

EL objetivo de este artículo es analizar, a la luz del Informe WOCOL¹, la situación en que se encuentra la sustitución del petróleo por el carbón en la cobertura de la demanda de energía y cómo el carbón puede convertirse en la principal fuente de energía de las próximas dos décadas.

Recordemos que las conclusiones esperanzadoras del Informe WOCOL, señalaban que las futuras necesidades energéticas mundiales podrían ser cubiertas en gran parte mediante el carbón; la duplicación del consumo de carbón hacia 1990 y su triplicación en el año 2000, junto con un desarrollo simultáneo de las demás fuentes alternativas al petróleo, permitirían reducir el consumo de este último y hacer posible que el mundo se enfrente a los problemas energéticos y económicos del futuro con relativo optimismo.

CARBON: LA ALTERNATIVA ENERGETICA

La conclusión más importante de las incluidas en el Informe WOCOL, es la que establece que el carbón es la única alternativa energética al petróleo y con capacidad suficiente para ser la base del desarrollo económico de las próximas dos décadas.

El Informe WOCOL fue el producto final de 18 meses de estudios, llevado a cabo por 80 expertos de 50 organizaciones; el mensaje esperanzador señalado anteriormente, conclusión principal de este informe, se basa en la capacidad mundial de:

- Duplicar el consumo de carbón en 1990.
- Triplicar el consumo de carbón en 2000.
- Multiplicar el consumo de carbón térmico de 10 a 15 veces en los próximos veinte años.

Bajo estas condiciones, el comercio mundial de carbón se aproximará a los 1.000 millones de toneladas al año (cantidad equivalente a más de la mitad del petróleo exportado en 1980 por los países productores de petróleo); las dos terceras partes de la cobertura de la demanda energética de los países industrializados en los próximos veinte años se satisfará mediante el uso de carbón (exactamente la misma participación que tuvo el petróleo en las dos décadas anteriores).

Asimismo, conviene señalar que ha sido el Informe WOCOL el que ha servido de base para que los jefes de Gobierno que asistieron a la cumbre Económica de Venecia en junio de 1980, adoptaran una estrategia energética basada en el desarrollo del carbón: «Tenemos que romper el vínculo exis-

tente entre crecimiento económico y consumo de petróleo, y pretendemos hacerlo en esta década. Asimismo, pretendemos duplicar la producción de carbón y su consumo a principios de la década de los noventa» [3].

Más tarde, el Coal Industry Advisory Board (CIAB) de la Agencia Internacional de la Energía, reafirmó la importancia de cumplir estos objetivos e identificó los principales obstáculos a los que habrá que hacer frente para llevar a buen fin este programa. A continuación, se resumen las conclusiones más importantes del mismo:

Reservas. Las reservas mundiales de carbón son muy vastas, aproximadamente 5 veces mayores que las reservas petrolíferas y 250 veces mayores que la producción mundial actual de carbón. Únicamente un 15 por 100 de las reservas de carbón económicamente explotables (1 por 100 de las reservas totales) serán utilizadas hasta el año 2000, considerando que se triplique su consumo para esa fecha.

Factibilidad. Los objetivos previstos son alcanzables; para ello son necesarios unos incrementos de la producción y del consumo del 5 por 100 anual, teniendo en cuenta que en 1980 un 25 por 100 de la demanda de energía se cubrió mediante carbón.

Países Exportadores. El carbón necesario para abastecer los mercados internacionales será producido en su mayor parte por cuatro países, EE.UU., Australia, África del Sur y Canadá. Los dos primeros son los únicos con capacidad suficiente para exportar cantidades superiores a los 100 millones de toneladas en el año 2000. En la década de los noventa, los EE.UU. tendrá capacidad exportadora suficiente para equilibrar la demanda y la oferta, convirtiéndose así en el principal regulador del mercado.

Precios. Los precios del petróleo son hoy en día cuatro veces superiores a los del carbón americano y más del doble de los del carbón importado por Europa Occidental y Japón. Los incrementos previstos de los precios del carbón son menores que los del petróleo, lo cual representará ventajas adicionales en el futuro. (Un punto de incremento en el precio del crudo equivale a un aumento de 2 a 4 puntos en el precio del carbón.)

Tecnología. Las tecnologías relativas a la minería, transporte y utilización del carbón se encuentran en un estado de alto desarrollo y mejoran constantemente.

Standards Ambientales. Mediante la aplicación de las tecnologías actuales y si los precios del carbón se mantienen en niveles aceptables, éste podrá extraerse, transportarse y utilizarse, satisfaciendo los standards de salubridad, seguridad y medio ambiente exigidos en la actualidad.

Inversiones. Las inversiones necesarias para hacer frente al incremento de consumo de carbón, se encuentran dentro de la capacidad de los mercados financieros nacionales e internacionales.

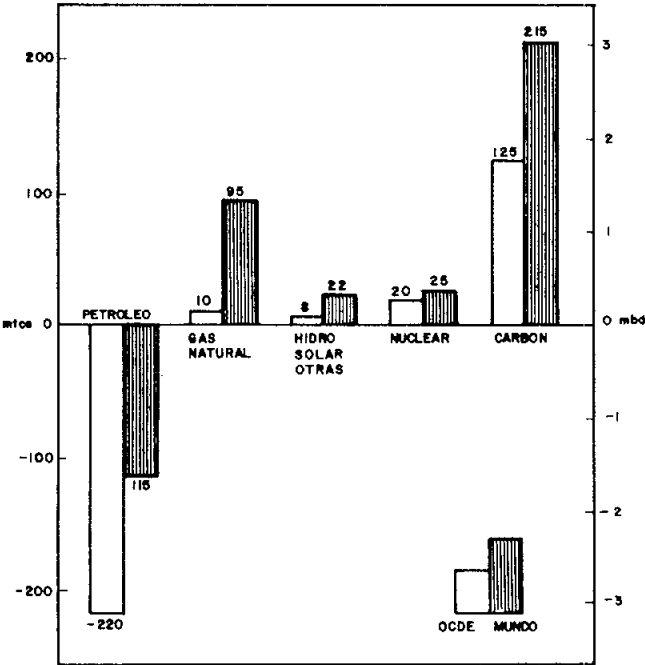
Programas. Si se tiene en cuenta la larga duración de los programas para desarrollar proyectos que utilizan carbón, es

* BECHTEL GROUP INC. Miembro participante en el Informe WOCOL.

• Traducción de José Luis Marín.

¹ Un análisis del Informe World Coal Study (WOCOL) y sus principales conclusiones puede consultarse en ICE n.º 578, octubre 1981, págs. 5-20.

GRAFICO 1
CAMBIOS EN EL CONSUMO DE COMBUSTIBLES
EN EL MUNDO



necesario, para cumplir los objetivos incluidos en el Informe WOCOL, que los productores y consumidores tomen sus decisiones y compromisos a principios de la década de los ochenta.

PETROLEO Y CARBON: SITUACION MUNDIAL

¿Está llevándose a cabo la expansión del uso del carbón? ¿Se están tomando las acciones necesarias para apoyar la expansión? Para responder a estas preguntas es necesario evaluar los consumos de energía, petróleo y carbón para el período 1968-1980; de su análisis se puede deducir que el incremento del 170 por 100 que sufrieron los precios del petróleo, dio lugar a variaciones importantes en la cobertura de la demanda.

Así, en los países industrializados de la OCDE, el consumo de carbón creció un 12 por 100 en el período 1978-1980, llegando a ser de 1.100 MTEC². La tasa de incremento señalada

² A lo largo de este Informe, la unidad MTEC o millón de toneladas equivalente de carbón se ha utilizado como la unidad standard de uso de carbón y energía. Una tonelada equivalente de carbón, se define como la tonelada de carbón cuyo poder calorífico es de 7.000 kcal/kg. o 12.600 BTU/libra.

Una TEC es equivalente a 0,65 toneladas equivalentes de petróleo (1 teo = 1,55 tec) o 4,8 barriles de petróleo.

COSTES EQUIVALENTES DEL CARBON Y GAS NATURAL PARA DIFERENTES PRECIOS DEL CRUDO

	PRECIO CRUDO		
	\$20/barril	\$30/barril	\$40/barril
Carbón \$/TEC	95	142	190
Gas natural \$/1.000 m³ ..	122,2	185	244

es superior a la del 5 por 100 necesaria para duplicar el consumo y triplicarlo en 1980 y 2000 respectivamente.

En este mismo período, el consumo de petróleo disminuyó un 8 por 100 en la OCDE y se estima que en 1981 lo haga entre 5 por 100 y 6 por 100. Esta tendencia representa un notable cambio respecto de las históricas, que conviene recordar eran de incrementos del orden del 7 por 100.

Dentro del contexto mundial se observa que el consumo energético por unidad de PNB disminuyó un 7 por 100 por año desde 1973 y el del petróleo dos veces más rápidamente, advirtiéndose que las pendientes de las curvas aumentaron en los períodos en que los precios del crudo se dispararon (1974 y 1979). También conviene señalar que para la OCDE, las reducciones son mucho más drásticas; así, el consumo energético por unidad de PNB disminuyó un 14 por 100 y el del petróleo un 22 por 100. Por otra parte, hay que destacar que el consumo de carbón por unidad de PNB en la OCDE aumentó considerablemente en el período 1979-1980.

Respecto a la pauta de consumo de petróleo en la OCDE se observa que éste disminuyó unos 3 MBPD en 1978-1980, siendo en la actualidad de 38 MBPD. (Para 1981 se espera que la reducción haya sido de alrededor de 2 MBPD.)

Las razones que dieron lugar a esta disminución de la demanda de crudo y su peso fueron las siguientes:

	Peso %
• Sustitución por carbón	35
• Disminución de la actividad económica.....	10
• Reducción consumo energético por unidad de PNB.....	40
• Sustitución otras fuentes (gas, nuclear, hidroeléctrica	15

Finalmente, al analizar los cambios en la cobertura de la demanda para el período 1979-1980 (gráfico 1), se observa claramente el descenso del consumo de petróleo y el incremento del carbón. De todo lo anterior, se puede deducir que la sustitución del petróleo por carbón están en marcha.

COMERCIO MUNDIAL DEL CARBON

Durante el período 1978-1980 el comercio mundial de carbón creció a una velocidad dos veces mayor que la de su consumo; el aumento experimentado, próximo al 25 por 100, representó un movimiento de unos 250 millones de toneladas.

Estados Unidos aportó la mayor parte de las nuevas exportaciones, seguido por Australia y Africa del Sur. En el cuadro 1 se representan la serie histórica de los países exportadores y sus cuotas.

Los mayores importadores de carbón son Japón, Corea del Sur, Taiwan, Francia, Alemania Federal, Dinamarca y España, así como el resto de los países de la Europa Occidental.

El resurgir del comercio mundial del carbón, ha dado lugar a una congestión de importancia en la mayoría de los puertos de los países exportadores (Australia, EE.UU.) e importadores.

Como consecuencia de la necesidad de dar salida a un 40 por 100 adicional del carbón de EE.UU., en 1980, fue común ver en varios puertos americanos, hasta 150 barcos esperando una media de seis semanas para ser cargados, llegando los costes de estadía a ser de 20.000 dólares por día. La moderación experimentada en 1981 ha disminuido la envergadura de este problema; sin embargo, se prevé un rápido crecimiento de las importaciones; según el Informe WOCOL éstas serán de 300 millones de toneladas en 1985, 450 en 1990 y 800-1.000 en el año 2000. Los últimos estudios confirman estas cifras e incluso prevén crecimientos más rápidos en los próximos cinco años.

Los volúmenes comerciales se traducen en cifras del orden de 20.000 millones de dólares en 1985, 30.000 millones en 1990, 55.000-70.000 millones en el año 2000 (a precios actuales). Si escalamos los precios³, obtendremos valores del orden de 30.000 millones en el 1985, 60.000 en 1990, y 200.000-300.000 en el año 2000. Conviene recordar aquí y a efectos de comparación que las transacciones de petróleo fueron de 275.000 millones de dólares en el año 1980.

Las previsiones señaladas anteriormente están dando lugar a lo que algunos analistas llaman la «fiebre del carbón de 1981». En los principales países exportadores se anuncia un proyecto de expansión portuaria cada mes; en los EE.UU. la capacidad portuaria en construcción es de 43 millones de toneladas/año y hay en estudio otros 290 millones. Sin embargo, estos proyectos se encuentran amenazados por los largos y difíciles procedimientos de autorización en los que intervienen, al menos en los EE.UU., una larga lista de organizaciones independientes de carácter local, regional y estatal. Estas consideraciones pueden retrasar el desarrollo de la capacidad portuaria adicional que se necesita para hacer frente a la creciente demanda de carbón importado.

Ejemplos significativos de desarrollos portuarios son los que se están llevando a cabo en Port Kembla y Koorgang Islands en New South Wales (Australia), o los programas anunciados por Africa del Sur que pretenden duplicar su cuota de exportación de 44 millones a 80 millones. También es necesario señalar que Colombia aparece como un exportador potencial de importancia para la próxima década.

Con el fin de obtener economías de escala es necesario transportar el carbón mediante barcos de gran tonelaje; sin embargo, los puertos existentes en la actualidad, no tienen

calados suficientemente grandes para este tipo de barcos, siendo este problema de especial gravedad en los EE.UU. Para paliar este problema, se está considerando llevar a cabo programas de dragado en casi todos los países. Así mismo, están apareciendo tecnologías alternativas, como los sistemas monoboya-tubería para carga en aguas profundas. Esta tecnología se considera como la que tiene mayor potencial para ser la base del comercio mundial de carbón térmico.

USOS FUTUROS DEL CARBON

El precio del carbón, teniendo en cuenta su contenido energético, varía entre la mitad y la cuarta parte del precio del petróleo; este último, se encuentra situado en el mercado de combustibles de calderas en valores muy superiores a los de sus combustibles de sustitución. En el último año, el incremento del coste medio del fuel-oil residual suministrado a las compañías eléctricas americanas fue mayor que el coste del carbón utilizado por ellas. Esto dio lugar a una gran competitividad del carbón en los mercados de combustibles y estimuló su producción, uso y comercio durante los años 1979 y 1980.

¿Se podrá mantener el crecimiento del carbón? La diferencia de precios parece suficientemente grande como para pensar que el carbón será utilizado en gran cantidad en calderas industriales durante los próximos veinte años; sin embargo conviene tener en cuenta que el uso del carbón podrá verse moderado en el futuro inmediato por la esperada estabilización de los precios del petróleo.

Centrales térmicas

El 65 por 100 del total del carbón utilizado en los países de la OCDE lo es para producir electricidad. En la actualidad, es más económico construir y operar una central térmica de carbón que continuar con la operación de centrales térmicas de fuel. Esto sería cierto, incluso si los precios del crudo aumentasen por debajo de las tasas de inflación esperadas en las próximas dos décadas.

En el gráfico 2 se comparan los costes de producción de electricidad en una central de carbón nueva y en una central térmica de fuel existente, ambas de 800 MWe, para dos casos:

- Carbón suministrado a compañías eléctricas americanas de 1,50 dólares/MMBTU (40\$/ton) en 1981.
- Carbón importado suministrado a compañías eléctricas de la OCDE a 2,50 dólares/MMBTU (70\$/ton) en 1981.

Para el caso americano, solamente el coste del combustible de una térmica de fuel-oil es un 10 por 100 mayor que el coste total de producción durante el primer año de operación de una térmica de carbón. Esta diferencia llegará a ser del 60 por 100 en el año 2000. Incluso en los costes mayores del carbón importado, la sustitución iguala los costes en los primeros años de operación y ahorra dinero a partir de 1990. Los ahorros obtenidos utilizando carbón importado en vez de fuel-oil podrían llegar a ser de 25 millones de dólares en el año 2000.

Como reacción a estas ventajas económicas, las compañías eléctricas americanas han reducido el uso de petróleo en un 40 por 100 (300 millones de barriles/año) desde 1978 y aumentado el uso de carbón en un 25 por 100 (60 millones de toneladas/año). El gráfico 3 representa esta situación. Asimismo, la sustitución está produciéndose con rapidez en países importadores de carbón; por ejemplo, Japón ha programado la conversión a carbón en 1985 de 10 térmicas de fuel con una capacidad

CUADRO 1

EXPORTACIONES MUNDIALES DE CARBON
(Millones de toneladas)

País	1977	1978	1979	1980
Australia	38	39	40	43
Canadá	12	14	14	15
EE.UU.	49	37	59	82
Polonia	39	40	42	32
Africa del Sur	12	15	23	29
USSR	25	25	24	23
Total	175	170	203	224
Otros	25	28	26	26
Exportaciones totales mundo ..	200	198	229	250

³ 8 por 100 anual, 70\$/tonelada 1981. CIF Europa y Japón.

GRAFICO 2
COMPARACION COSTES DE GENERACION DE ELECTRICIDAD EN CENTRAL ELECTRICA DE FUEL Y CARBON

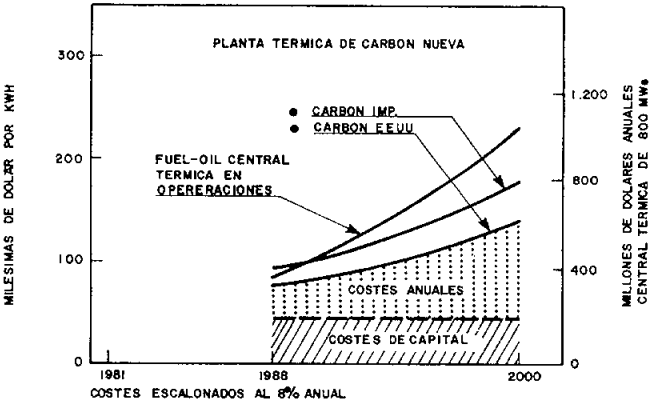
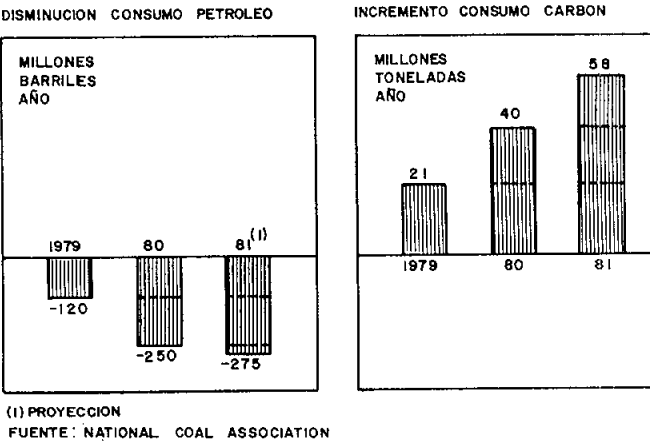


GRAFICO 3
VARIACION DEL CONSUMO DE FUEL-OIL Y CARBON POR LAS CAMPAÑAS ELECTRICAS AMERICANAS 1979-1981



total de 1.850 MWe. En este mismo país, las compañías eléctricas se preparan para quintuplicar el uso de carbón en el período 1981-1990, pasando de 5.760 MWe a 29.000 MWe; estas proyecciones son superiores en un 50 por 100 a las del más ambicioso programa de desarrollo considerado hace dos años por el World Coal Study. El Plan Energético italiano establece que habrá un consumo de carbón superior en un 50 por 100 al del caso más optimista contemplado en el Informe WOCOL.

La sustitución del petróleo mediante carbón en centrales térmicas significa una oportunidad económica de especial importancia, si se tiene en cuenta el uso de 4 mbdp (300 mtce) en los países de la OCDE para producción de electricidad. Conviene señalar que países como Japón, Italia, Corea del Sur o Taiwan generan un 60 por 100 de su electricidad mediante fuel y únicamente un 10 por 100 con carbón.

Utilización del carbón en la industria

Los países de la OCDE utilizan 9 mbdp (700 mtce) en su industria; aproximadamente el doble que el utilizado en las

centrales térmicas. Para calderas industriales de gran tamaño en instalaciones nuevas el carbón es en la actualidad una alternativa al fuel o al gas, e incluso como en el caso de las centrales térmicas, lo es para las plantas en explotación.

El ejemplo más dramático de sustitución es el de la industria cementera que se encuentra en un acelerado programa de conversión de fuel a carbón. El carbón pasará a suponer el 84 por 100 de los combustibles utilizados por las cementeras en 1983 frente al 41 por 100 de 1973, y un 94 por 100 en 1990. El liderazgo de esta reconversión lo asume el Japón, cuya industria cementera en 1981 había sido transformada en un 90 por 100 a carbón.

El Informe WOCOL había estimado que una utilización máxima de carbón en calderas industriales se llevaría a cabo en los años 1980 y 1990. Las industrias química, cementera y papelera son los mercados potenciales de mayor importancia. Recientemente, el Coal Industry Advisory Board finalizó un informe en el que se incluirá un análisis detallado de los posibles usos del carbón por la industria; en este informe se estima que la industria de los países de la OCDE duplicará el uso del carbón hacia 1990 y lo triplicará en el año 2000, confirmándose así las conclusiones del Informe WOCOL.

Conviene señalar que la sustitución de fuel por carbón en la industria no ha llegado todavía a los niveles del sector eléctrico y que la expansión del consumo industrial de carbón no se ha acelerado todavía al ritmo exhibido por la industria eléctrica. Sin embargo, hay indicios que sugieren que tal vez en ciertas áreas industriales la sustitución se está llevando a cabo; por ejemplo, en 1981, en EE.UU. un 30 por 100 de los pedidos de calderas industriales lo fue de calderas de carbón, mientras que en la década anterior únicamente lo era un 10 por 100.

Pero para que el uso del carbón pueda generalizarse en la industria hay que eliminar varias barreras; entre las más importantes hay que señalar: la inercia consustancial a toda transformación, la falta de infraestructura de los canales de distribución dirigidos a los pequeños consumidores, las incertidumbres de la legislación del medio ambiente y aquellas relativas a la evolución de los precios del petróleo y del carbón.

Combustibles sintéticos y usos en la industria química

La transformación de carbón en gas sintético ofrece oportunidades prometedoras para el uso del carbón en la industria química. La compañía norteamericana Tennessee Eastman está construyendo en la actualidad la primera planta química basada en carbón. Esta planta entrará en funcionamiento en 1987, utilizando una planta de gasificación de Texaco para producir el gas sintético, el cual servirá de base para fabricar metanol y anhídrido acético, producto básico en la fabricación de película fotográfica. La tecnología que se utiliza para convertir gas sintético en amoníaco o metanol se conoce bien en todo el mundo y, a partir de gas natural y petróleo se viene utilizando a escala industrial. La factibilidad económica de fabricar metanol y amoníaco a partir de carbón puede mejorar a medida que aumente el precio del gas natural. El metanol a partir de carbón tiene gran futuro como producto intermedio en la fabricación de una gran variedad de productos químicos. Asimismo, las plantas de amoníaco a partir de carbón ofrecen la oportunidad de reducir el coste de producción de los fertilizantes necesarios para incrementar la producción mundial de alimentos.

Los proyectos para producir combustibles sintéticos y gas a

partir del carbón están recibiendo gran atención, como respuesta a los rápidos incrementos del precio del petróleo y a la inseguridad del suministro. En la actualidad se están desarrollando varios proyectos con el fin de evaluar y demostrar su viabilidad.

Los últimos estudios prevén que los combustibles sintéticos no serán económicamente atractivos si los precios del crudo y del gas natural aumentan con valores inferiores a los de la inflación de los próximos veinte años. Sin embargo, si los precios del petróleo aumentan de dos a cuatro puntos por encima de la inflación y el precio del gas natural se aproxima al del petróleo (para un mismo contenido energético), entonces se podría llegar a la producción de combustibles sintéticos a precios competitivos mediante diferentes tecnologías de licuefacción y gasificación.

La larga duración de los programas que hay que desarrollar para producir combustibles sintéticos, unido a las incertidumbres de los precios futuros del petróleo y del gas natural, hacen pensar que se utilizará muy poco el carbón para producir combustibles sintéticos en los próximos años. (El Informe WOCOL estima que se utilizarán entre 75 y 300 mtece para producir combustibles sintéticos en la OCDE hacia el año 2000.)

Un proyecto que conviene señalar por su interés, es el que se está desarrollando en Nueva Zelanda para producir 1.400 barriles de gasolina a partir de metanol mediante el proceso Mobil-M. Dado que la tecnología de conversión de carbón a metanol ha sido demostrada comercialmente, la operación de la planta en Nueva Zelanda, prevista para 1984, puede probar la viabilidad comercial de la conversión de carbón a gasolina.

Medio ambiente

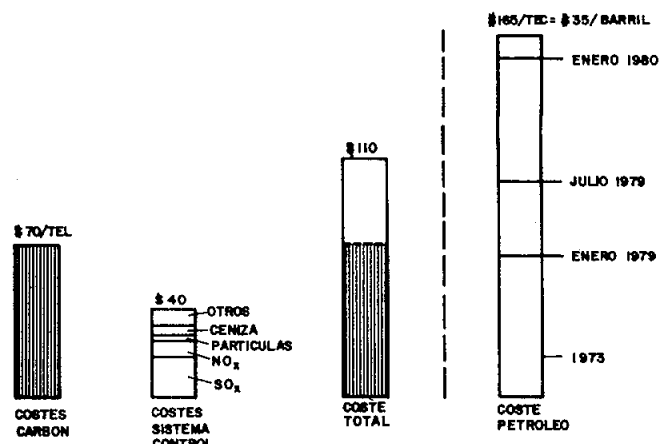
Los aspectos relativos a la salud, seguridad y medio ambiente de la minería, transporte y usos del carbón fueron cuidadosamente estudiados, país por país, en el Informe WOCOL. Estos estudios demostraron que en 1979 muchos países habían desarrollado una legislación detallada y unos reglamentos capaces de controlar los aspectos nocivos que acompañan al uso del carbón.

El Informe WOCOL señaló que las ventajas económicas del carbón sobre el petróleo son suficientemente grandes como para permitir cumplir con los altos niveles de seguridad, salubridad e impacto en el medio ambiente, exigidos por la mayoría de los países industriales; las diferencias de precio señaladas cubren incluso los costes de transporte de los países exportadores a los importadores.

Como se indica en el gráfico 4, el carbón se puede extraer, transportar y utilizar mediante métodos que cumplan los standards exigidos para la conservación del medio ambiente por la mayoría de los países, y con un coste total no superior a los 110 millones por tonelada (equivalente al barril de petróleo a 23 dólares), aproximadamente dos tercios del coste actual del petróleo. En EE.UU. el precio es de 70 dólares (equivalente al barril de petróleo a 15 dólares).

La lluvia ácida, que puede originarse como consecuencia del transporte atmosférico de emisiones gaseosas, incluyendo las de las instalaciones que queman carbón, es un tema de gran actualidad. En aquellos países en los que se exige equipamiento de control de las emisiones en centrales térmicas nuevas, éstas se reducen a niveles aceptables. Un aumento del uso del carbón en las condiciones de control, señaladas, disminuirá las emisiones, mejorando la situación a medida que se pongan

GRAFICO 4
COSTES SISTEMAS DE CONTROL AMBIENTAL, JAPON



FUENTE: WORLD COAL STUDY, (EN DOLARES DE 1981)

fuera de servicio gradualmente las centrales en operación que no poseen sistemas de control. Es necesario un programa de investigación para determinar de una manera precisa las causas y los efectos de la lluvia ácida y la viabilidad de métodos alternativos para reducir estos últimos.

Otra área de preocupación es la relativa a los efectos potenciales del dióxido de carbono emitido en la combustión de carbón y otros hidrocarburos en la climatología. No hay un sistema práctico capaz de controlar las emisiones de CO₂ y se necesita más investigación para conocer sus efectos.

Sin embargo, el Informe WOCOL concluyó que «con los conocimientos actuales sobre los efectos del dióxido de carbono en el clima no se puede justificar el retraso de la expansión de la utilización del carbón». Todos los estudios publicados en 1981 refuerzan esta conclusión.

Basándose en los trabajos desarrollados por el Water Conservation Laboratory de los EE.UU. con un modelo climatológico experimental, durante un período de diez años, se llegó a la conclusión de que los modelos numéricos habían sobrestimado —por un cierto orden de magnitud— los efectos producidos por las emisiones de dióxido de carbono en la atmósfera.

LA CADENA INTERNACIONAL DEL CARBON

Para poner en funcionamiento un proyecto, bien en minería, bien de utilización de carbón, se necesitan entre cinco y diez años. Si a estos largos programas, añadimos la interrelación existente entre productores y consumidores, se puede fácilmente deducir que únicamente se podrá desarrollar el carbón si los productores y los consumidores están dispuestos a dar todos los pasos necesarios, en algunos casos incluso antes de que se hayan eliminado las incertidumbres, que se han señalado en este artículo. Así, los exportadores tienen que incrementar la producción y aumentar la capacidad de los puertos. Por el contrario, los consumidores de carbón tienen que hacer grandes inversiones y sustituir sus instalaciones de fuel por otros preparados para quemar carbón.

Las siguientes acciones también deberán realizarse con la mayor brevedad posible:

- Reducir las incertidumbres de las inversiones mediante la estabilización de la normativa que regula los standards ambientales referentes a la minería, transporte y consumo del carbón.
- Eliminar los retrasos actuales en los procesos de autorización de minas, centrales térmicas, plantas industriales infraestructura terrestre y principalmente las de los puertos de exportación e importación.

- Promocionar la utilización del carbón mediante incentivos fiscales.

- Asegurar un transporte eficaz mediante el desarrollo de la necesaria infraestructura terrestre y marítima (ferrocarril, tubería, barcazas, puertos, etc.).

Como conclusión final se puede afirmar que el carbón puede sustituir al petróleo y convertirse en el principal combustible de las dos próximas décadas, siempre que todas las organizaciones públicas y privadas participantes en los procesos de decisión actúen con rapidez y de una manera coordinada.

BIBLIOGRAFIA

[1]. *Coal-Bridge to the Future*, World Coal Study, Carroll L. Wilson Project Director, MIT, Ballinger Publishing Co., mayo 1980.

[2]. *Future Coal Prospects: Country and Regional Assessments*, World Coal Study, Robert P. Greene and J. Michael Gallagher, editors, MIT, Ballinger Publishing Co., junio 1980.

[3]. Text of the Declaration of the Venice Economic Summit Meeting, *New York Times*, 24 junio 1980.

[4]. *Report of the IEA Coal Industry Advisory Board*, International Energy Agency, París, diciembre 1980.

[5]. «World Coal Trade», *The Coal Situation*, The Chase Manhattan Bank, New York, junio 1981.

[6]. *Interim Report of the Interagency Coal Export Task Force*, U. S. Department of Energy, enero 1981.

[7]. «World Coal Terminal Development», Bulk Systems International Coal Trans'81 Conference Issue, octubre 1981.

[8]. U. S. Department of Commerce, Office of Port and Intermodal Development, Maritime Administration, junio 1981.

[9]. «Coal Shiploading-The Future to 2000», G.S.C. Wang, Bechtel Group, Inc., agosto 1981.

[10]. «Re-Industrializing the World with American Coals», J. Michael Gallagher, Bechtel Group, Inc. *Financier*, julio 1980.

[11]. Ahmed Zaki Yamani, Minister of Petroleum and Mineral Resources, Saudi Arabia, «Oil and Money in the Eighties», London, 28 septiembre 1981.

[12]. Nordine Ait-Laoussine, International Energy Development Corp., «The Outlook for OPEC Supplies: Prospect and Structural Developments», 28 septiembre 1981.

[13]. «Current Status of Coal Use Promotion in Japan», prepared for the IEA Coal Industry Advisory Board, 15 octubre 1981.

[14]. «The Future Role of Coal in the Chemical Industry», Harold E. May, E.I. duPont de Nemours and Company, 6 abril 1981.

[15]. «Energy Consumption in the Cement Industry of the OECD Countries up to the Year 2000», CEMBUREAU, París, 1981.

[16]. *The Use of Coal in Industry*, prepared by the Task Force on Coal Use in Industry for the IEA Coal Industry Advisory Board, to be published, enero 1982.

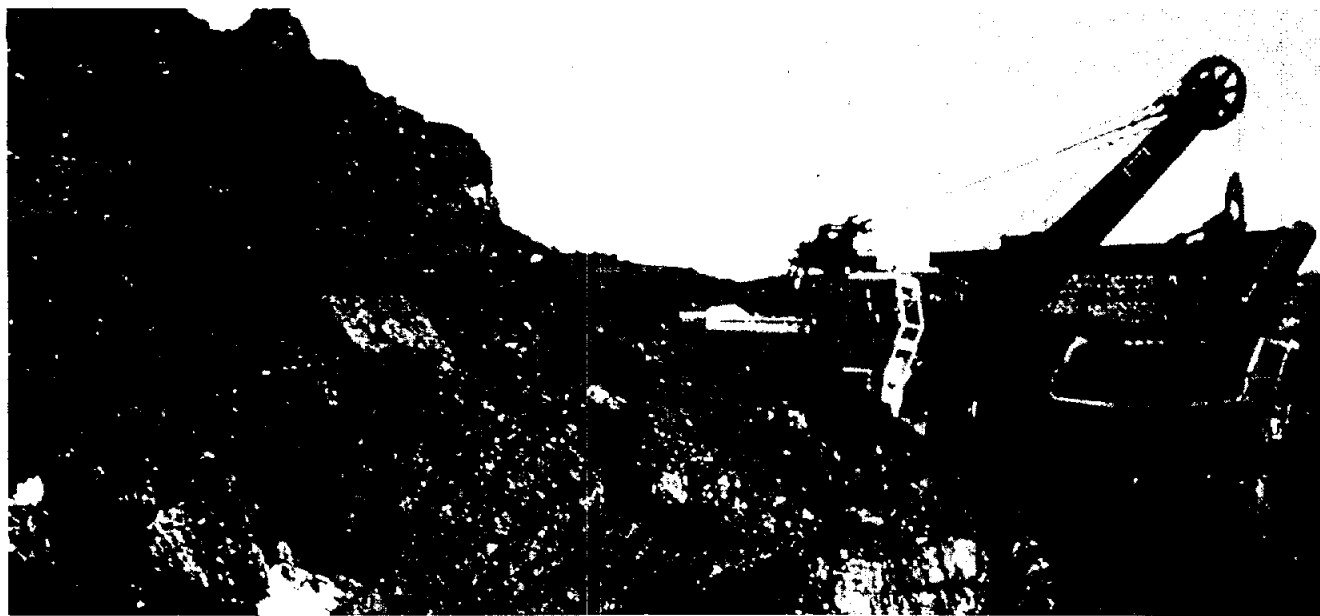
[17]. *Coal Week International*, 12 octubre 1981.

[18]. *A Forecast for U.S. Coal in the 1980s*, National Coal Association, enero 1981.

[19]. «Economic Feasibility of Synthetic Fuel Projects», Bechtel Group, Inc., junio 1981.

[20]. «An Empirical Evaluation of Earth's Surface Air Temperature Response to an Increase in Atmospheric Carbon Dioxide Concentration», Sherwood B. Idso, U.S. Water Conservation Laboratory, Phoenix, Arizona, marzo 1981.

[21]. *BP Statistical Review of the World Oil Industry 1980*, The British Petroleum Company Limited, agosto 1981.



Feria Internacional de Argel

ENTRE los países del Maghreb, Argelia es, sin duda, el más importante y atractivo para la oferta industrial española, dadas las condiciones de despegue de la economía argelina apoyada en los importantes ingresos que obtiene de la exportación de crudos ligeros de petróleo y gas natural.

En el marco de la Feria Internacional de Argel, del 25 de agosto al 10 de septiembre, España participa con un Pabellón Oficial de reciente construcción y un espacio mayor que en ediciones anteriores. Los diversos sectores que componen la muestra española tienen como objetivo común el conseguir acuerdos comerciales tendentes a una mayor penetración de los productos españoles en el mercado argelino.

La presencia española en el sector de hidrocarburos la detenta Hispanoil que participa junto a otras compañías internacionales con SONATRACH, la compañía estatal argelina, en la exploración de nuevos campos petrolíferos en régimen de *joint ventures*.

En cuanto al gas natural que es ahora mismo la principal riqueza potencial de Argelia destaca la construcción del gaseoducto que unirá Argelia con España y Francia a través del Mediterráneo. En este

proyecto intervienen ENAGAS por parte española, SONATRACH y GAZ de Francia, y una vez concluidos los estudios oceanográficos pertinentes se prevé su comienzo al finalizar las obras del gaseoducto transmediterráneo entre Argelia e Italia.

Si bien hasta ahora el mayor esfuerzo inversor en la economía argelina era destinado al sector de hidrocarburos, el Plan de Desarrollo 1980-84 pretende modificar esta tendencia con el fin de permitir una transferencia de recursos a otros sectores que hasta ahora habían sido prácticamente olvidados. Este plan quinquenal, con una mayor racionalidad en la distribución de recursos, tiende a la recuperación de la producción industrial y a una mejor adecuación de las inversiones en sectores clave como la construcción, obras públicas y agricultura, con el fin de conseguir un nivel óptimo en la producción de bienes y servicios que contribuyan a mejorar notablemente el nivel de vida del pueblo argelino.

COMERCIO HISPANO-ARGELINO

Las relaciones comerciales entre España y Argelia se caracterizan

por la situación favorable a España en los últimos años como se deduce del cuadro 1. De los datos disponibles para el período 1974-1979 se desprende que el índice de cobertura ha pasado del 49 por 100 en 1974 al 222 por 100 en 1979.

De hecho, las compras españolas a Argelia han disminuido en un 63 por 100 en cantidad y en un 36 por 100 en valor; se hallan concentradas en un escaso número de subpartidas, siendo la más importante la correspondiente a aceites crudos de petróleo seguida de gas de petróleo y otros hidrocarburos, que aumentan considerablemente su valor año tras año. (Véase cuadro 2.)

En cuanto a las ventas españolas a Argelia, si bien han experimentado una reducción del 7 por 100 en volumen, su valor se ha incrementado en un 189 por 100 en el período considerado 1974-1979. Las exportaciones están más diversificadas que las importaciones, siendo las principales subpartidas, cementos hidráulicos, sémolas y análogos, barras de hierro o de acero, etc. En el cuadro 3 se aprecia la evolución de las distintas subpartidas en los años 1977, 1978 y 1979.

Como se aprecia de los datos an-

CUADRO 1
INTERCAMBIOS COMERCIALES HISPANO-ARGELINOS

	Importaciones		Indice 1974 = 100	Exportaciones		Indice 1974 = 100	Indice de cobertura
	Toneladas	Miles de pesetas		Toneladas	Miles de pesetas		
1979	1.292.866	13.080.016	64	1.126.742	28.915.316	289	221
1978	1.385.629	12.670.299	62	1.203.448	25.417.790	254	200
1977	1.098.315	11.197.216	55	1.670.852	21.692.068	217	171
1976	1.557.743	12.918.056	63	1.225.765	11.025.135	110	85
1975	1.147.969	6.878.995	34	1.361.852	10.769.894	108	156
1974	3.466.611	20.273.541	100	1.208.895	9.989.252	100	49

FUENTE: Dirección General de Aduanas.

CUADRO 2

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ARGELIA
(Miles de pesetas)

	1978	1977	1976
08.01 Dátiles, plátanos, piñas, etc.	45.424	31.775	15.255
27.09 Aceites crudos de petróleo, etc.	9.018.261	8.871.831	10.314.677
27.11 Gas de petróleo y otros hidrocarburos, etc.	3.186.834	1.966.360	2.234.549
29.01 Hidrocarburos	233.539	—	—
73.03 Desperdicios y desechos, etc.	137.942	216.616	236.698
Total importaciones	12.670.299	11.197.216	12.918.056

FUENTE: Dirección General de Aduanas

CUADRO 3

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ARGELIA
(Miles de pesetas)

	1978	1977	1976
04.05 Huevos de ave y yemas frescas, etc.	1.387.294	1.112.492	256.947
06.02 Las demás plantas y raíces vivas, etc.	434.093	152.899	182.704
09.04 Pimienta «del género Piper», etc.	338.223	165.112	16.114
11.02 Sémolas y análogos, granos mondados, etc.	1.650.311	546.657	255.356
25.23 Cementos hidráulicos	1.661.484	2.274.130	1.576.800
27.14 Residuos de los aceites de petróleo, etc.	277.226	264.670	92.573
39.01 Productos de condensación, etc.	315.388	49.540	340
40.10 Correas transportadoras o de transmisión, etc.	297.952	222	770
48.07 Papeles y cartones estucados, etc.	311.381	215.324	63.743
49.06 Planos de arquitectura, ingeniería, etc.	667.022	96.309	8.230
51.01 Hilados de fibras textiles, etc.	282.522	228.148	208.652
55.05 Hilados de algodón sin acondicionar, etc.	936.364	554.565	330.859
56.05 Hilados de fibras textiles, etc.	655.793	582.652	260.314
73.10 Barras de hierro o de acero, etc.	1.604.735	2.602.197	439.710
73.11 Perfiles de hierro o de acero, etc.	473.623	317.323	125.054
73.14 Alambres de hierro o de acero, etc.	411.156	146.465	105.335
73.21 Estructuras, ensambladas o no, etc.	1.058.979	633.172	352.982
73.23 Pipería, tambores, bidones, etc.	308.433	118.688	94.997
73.24 Recipientes de hierro o de acero, etc.	568.227	664.711	345.765
73.36 Estufas, caloríferos, cocinas, etc.	279.057	27.165	116.715
82.05 Útiles intercambiables para máquinas, etc.	1.075.203	457.288	14.314
85.13 Aparatos eléctricos para telefonía, etc.	728.866	937.051	1.563.482
85.22 Máquinas y aparatos eléctricos no expresados	420.481	51.331	893
94.03 Otros muebles y sus partes	300.593	67.835	20.425
Total exportaciones	25.417.790	21.692.068	11.025.135

FUENTE: Dirección General de Aduanas

teriores, Argelia ocupa una posición relevante como mercado para los productos españoles. Es indudable la vinculación de la economía argelina a los países occidentales, siendo sus principales suministradores EE.UU., Francia, R. F. A., Italia y España.

La posición española en el mercado argelino tiene buenas perspectivas y no hay duda de que en el futuro se incrementarán los inter-

cambios comerciales, sobre todo por el seguro aumento en nuestras compras de crudos acorde con la política española de diversificar nuestras fuentes de suministro unido a la excelente calidad del crudo ligero argelino. También se prevé un aumento sustancial en la compra de gas natural argelino en los próximos años, debido sobre todo a la construcción del gasoducto Argelia-España-Francia. Es-

tas importaciones se verán compensadas con una creciente exportación de productos españoles debido no sólo al lógico dinamismo de nuestros exportadores como reacción ante la crisis interna que atenaza a casi todos los sectores de nuestra economía, sino también, y sobre todo, a las necesidades cada vez mayores de Argelia empeñadas en una industrialización a toda máquina y en alimentar conveniente-

mente a una población cada vez más numerosa.

REGLAMENTACION DEL COMERCIO EXTERIOR

A continuación exponemos las peculiaridades que presenta la reglamentación argelina en cuanto a importación y exportación.

Importación

El régimen de importación argelino está regulado por el Decreto 60.308 de 16 de mayo de 1963 (JORA de 4 de junio de 1963) y por la Orden 74-12 de 30 de enero de 1974 que refunden disposiciones fragmentarias aparecidas después de 1963 y que actualiza la legislación referente a los monopolios concedidos a las sociedades nacionales. Estos dos textos legislativos han quedado en gran medida afectados por la publicación de la Ley 78-02 de 11 de enero de 1978 (JORA n.º 7 del 14 de febrero de 1978), que establece el monopolio del Estado en el comercio exterior. Asimismo se suprime la intervención de intermediarios. De acuerdo con dicha Ley es competencia reservada al Estado la importación y exportación de bienes y servicios. Toda operación de comercio exterior es realizada por las sociedades nacionales argelinas o entes socialistas debidamente autorizados.

El artículo 20 permite a las sociedades extranjeras que trabajen por cuenta exclusiva del Estado o de un organismo del Estado la apertura de agencias, sucursales o establecimientos siempre que la dirección y responsabilidad efectivas recaigan en una persona asalariada de dicha sociedad y que sea obligatoriamente de la nacionalidad de ésta.

A pesar de que la Ley del monopolio del Estado en el Comercio exterior supone de facto la supresión de cualquier régimen de importación y exportación anteriormente establecido es interesante repasar las distintas modalidades

previstas a la importación de bienes y servicios.

La Orden 74-12 y el Decreto 74-14 de 30 de enero de 1974 (JORA n.º 14) establecen cinco regímenes a la importación.

1. Comercio libre.
2. Comercio contingentado.
3. Comercio monopolizado.
4. Autorización global de Importaciones (AIC).
5. Comercio prohibido.

En la actualidad el *régimen comercial libre* a la importación ha desaparecido prácticamente como resultado del Decreto de 5 de noviembre de 1977 por el que la gran mayoría de posiciones liberadas quedaban sometidas al régimen de comercio globalizado y desde el 31 de diciembre de 1978 han pasado a formar parte de los respectivos monopolios.

Régimen de comercio globalizado: las mercancías contingentadas sólo pueden ser importadas bajo licencia concedida por el Ministerio de Comercio dentro del marco de contingentes fijados anualmente. El montante del contingente no es dado a conocer. Las licencias de importación pueden retirarse en el Ministerio de Comercio y deben establecerse en cinco ejemplares.

Cada licencia debe ir acompañada de:

- Factura proforma en 3 ejemplares.
- Documento acreditativo del pago de impuestos de importador.
- Documento acreditativo del pago de cuotas de la Seguridad Social.

De acuerdo con una circular del Ministerio de Comercio de 1 de junio de 1978 este régimen de Comercio debería desaparecer el 31 de diciembre de 1978, fecha en que la totalidad de las partidas en él incluidas quedarían bajo la competencia exclusiva de los monopolios estatales de comercio exterior. Cada solicitud de importación debe referirse únicamente a una sola mercancía y a un solo origen. La rectificación de licencias ya concedidas debe hacerse ante la Direc-

ción de Intercambios Comerciales del Ministerio de Comercio junto con una carta explicativa y los formularios reglamentarios.

Régimen de comercio monopolizado: Las mercancías bajo este régimen sólo pueden ser importadas por el monopolio, con destino a la satisfacción de sus propias necesidades o para la reventa a otros monopolios y organismos socialistas o al sector privado.

Existen determinados productos, productos de la lista B, para los que el monopolio no es totalmente operativo y que, en consecuencia, son importados directamente por los consumidores finales previa visa concedida por el monopolio.

Para estos productos de la lista B, el importador debe depositar una solicitud de visa en cuatro ejemplares en la sociedad detentadora del monopolio, debiendo proceder a su domiciliación dentro de los treinta días siguientes a la concesión de la visa.

La autorización global de importación: El AGI es otorgado anualmente por el Ministerio de Comercio, siguiendo el PGI, a las sociedades beneficiarias y consiste en una dotación presupuestaria con un anejo compuesto por una o varias listas de productos clasificados, por posiciones estadísticas.

El AGI, se instituye en favor de:

1. Organismos del sector público que detentan monopolios de importación (AGI, «monopolio»).
2. Empresas de producción y de servicios del sector público para la realización de su programa de producción y de mantenimiento y de los proyectos planificados que están bajo su responsabilidad. AGI, «empresa» puesto que no detentan monopolios de dichos productos.

3. Empresas del sector privado que están en medida de poder presentar un programa de aprovisionamiento anual y para aquellos productos que permiten satisfacer las exigencias de su actividad.

4. Empresas públicas que deben proceder a la realización de

objetivos de inversión planificados. AGI de «objetivos planificados».

En la actualidad suele presentarse el caso de sociedades extranjeras que, habiendo recibido la adjudicación para la ejecución de un proyecto público, reciben un AGI para el cumplimiento de su objetivo. Este supuesto vendría contemplado en el punto 2.

Los AGI concedidos a las sociedades con monopolio de importación abarcan el conjunto de las importaciones que efectúan por cuenta propia y las que están sometidas a visa.

Las empresas socialistas detentadoras o no de un monopolio a la importación y los organismos públicos pueden importar mercancías contingentadas o monopolizadas en el marco del AGI.

Los AGI pueden ser revisados en el curso de su ejecución, ya sea en cuanto al volumen de mercancías a importar, ya sea en cuanto al coste de las operaciones inicialmente autorizados.

La gestión financiera de las autorizaciones globales de importación es realizada por la banca de cada sociedad. El banco debe comunicar mensualmente al Ministerio de Comercio la situación de las operaciones de importación realizadas por las sociedades titulares de AGI.

La importación de determinadas mercancías puede ser prohibida en razón de su procedencia (en la actualidad mercancías procedentes de Marruecos e Israel), o bien en base a criterios sanitarios y de seguridad. Su imputación en un AGI o la publicación de una norma derogatoria del Ministerio de Comercio facultan a su importación.

Exportación

El régimen de exportación está regulado por la Orden n.º 74-11 de 30 de enero de 1974 y por la Orden 74-13 de 30 de enero de 1974.

Aunque en principio se establece que las exportaciones y reexportaciones de mercancía realizadas desde el territorio aduanero argelino pueden realizarse sin autorización administrativa, suspendiéndose incluso los monopolios de exportación, el Ministerio de Comercio puede someter a autorización previa, por vía de decreto, la exportación o reexportación de mercancías, en función de la evolución de la coyuntura económica y de las necesidades de protección de la economía nacional. También se mantiene el monopolio para aquellas mercancías incluidas en las listas confeccionadas por el Ministe-

rio de Comercio y el Ministerio de Tutela de la sociedad pública detentadora de monopolio.

En consecuencia, quedan configurados tres regímenes de exportación.

1. Mercancía de libre exportación.

2. Mercancías sometidas a licencia de exportación.

3. Mercancías bajo monopolio de exportación.

Las operaciones de exportación están libres de cargas fiscales, estando especialmente exentas de Impuesto Unico Global a la Producción (TUGP). Únicamente se exceptúan las exportaciones de bienes de arte y antigüedades.

Están igualmente exceptuadas del TUGP:

1. Mercancías en posesión de los viajeros y que sean consideradas como de uso personal.

2. Envíos de muestras sin valor.

3. Expediciones por correo y por paquete postal.

4. Exportaciones temporales.

5. Mercancías que transiten por territorio argelino.

Por otra parte, el montante de las operaciones de venta al exterior no forman parte de la cifra de negocios que sirve de base a la exacción del impuesto.

Feria de Argel 1982 - Sector: EXTERIOR

LISTA DE EXPOSITORES ESPAÑOLES

EXPOSITOR	MERCANCIA	EXPOSITOR	MERCANCIA
AGRONOMICA IBERICA, SOCIEDAD ANONIMA Joaquín Costa, 36 Madrid-6 Direc. Telegráfica WATER Teléf. 261 21 85 Telex 42165	Pivot Logamatic (3.000 kilogramos peso).	FABRICADOS INDUSTRIALES VIFESA, S. L. Ctra. S. Román, Km. 1.600 Apartado 113 Talavera de la Reina (Toledo) Teléf. 80 35 70 Telex 46873 FAVI	Máquinas para la fabricación de tubos de hormigón. Mod. K-5. Mod. K-10. Mod. K-30.
ALBA, MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCION, S. A. Ctra. Sangroniz, 34 Sondica (Bilbao) Teléf. 453 17 00 Telex 31267	Cizallas eléctricas para redondos, marcas «ALBA». Dobladoras automáticas de redondos, marca «ALBA».	FRUEHAUF, S. A. Plaza del Marqués de Salamanca, 10 Madrid-6 Direc. Telegráfica: FRUJOF Teléf. 431 73 00 Telex 22927	Semi-remolque volquete, modelo YBHS-F2PP-70/20.
AUTOMOVILES UTILITARIOS, S. A., «AUSA» Ctra. de Vich P. K. 2,8 Manresa (Barcelona) Direc. Telegráfica: AUSA Teléf. 873 08 00 Telex 53102	Pala Cargadora modelo MP-40. Multitrans DV-15. Carretilla Elevadora CT-20. Master 2.500-MT. Autocargable 2.500-MTL.	GURIA, S. COOP. Ltda. Alto de Arretexe, s/n. Irún (Guipúzcoa) Teléf. 62 91 00 Telex 36519	Excavadora hidráulica sobre ruedas. Excavadora hidráulica sobre grúas.
BOMBAS GUINARD, S. A. Apartado, 32 Illescas (Toledo) Teléf. 51 12 00 Telex 25222	Bombas para viviendas. Bombas para irrigación. Bombas para ind. petroquímica. Bombas para achique.	HIJO DE GASPAR MAS DE JUAN MAS COSTA Llacuna, 105 Barcelona-18 Teléf. 300 69 17	Prensas hidráulicas modelos R-2, R-5, R-2, R-8.
BOMBAS IDEAL, S. A. Avda. Navarro Reverter, 10 Valencia-4 Teléf. 334 62 08 Telex 64101	Bombas para manipulación de fluidos.	INDUSTRIAS LEBLAN, SOCIEDAD LIMITADA Apartado 5.026 Zaragoza Teléf. 10 71 29 Telex 58072	Planta de trituración, clasificación móvil compuesta por varios elementos.
COMERCIAL TDZ, S. A. Jorge Juan, 64 Madrid-9 Direc. Telegráfica: CODIESEL Teléf. 435 88 61 Telex 23827	Banco dinamométrico de comprobación de motores diesel y gasolina con su equipo y equipado con comprobación de puesta en punto motores. Un banco de pruebas bombas de inyección diesel con sus accesorios.	MAQUINARIA CEREZO, S. A., «MACESA» Camino de Iturrigorri, 3 Bilbao-2 Teléf. 444 11 04 Telex 32278	6 ordeñadoras, 2 arrancadoras de patatas, 4 molinos, 1 mantequería, 2 desnatadoras, 1 pastor.
CONSTRUCCIONES METALICAS COMANSA, SOCIEDAD ANONIMA Apartado 1.239 Pamplona Teléf. 33 00 12 Telex 37755	Stand informativo (grúas).	MECANICAS RAMIREZ, SOCIEDAD LIMITADA Apartado 530 Elche (Alicante) Teléf. 46 81 52	Maquinaria para la fabricación de baldosas. Mezcladoras, cintas alimentarias e inversoras, prensas, pulidoras, carretilla, etc.
CONSTRUCCIONES METALICAS ULLOD Apartado 2.093 Llisa de Munt (Barcelona) Direc. Telegráfica: Teléf. 841 60 00	Compactos viviendas prefabricadas.	PRENSOLAND, S. A. Industria, s/n. S. Martín de Centellas (Barcelona) Teléf. 844 01 25 Telex 52655	Maquinaria compacta G/2-25A. Extractor automático. Skip-Tolva ST-2. Carretilla apiladora hidráulica. Amasadora.
		CASTELLANA DE MAQUINARIA, S. L. c/ del Greco, 2 Talavera de la Reina (Toledo) Teléf. 80 43 44 Telex 25237	Máquinas ponedoras. Moldes de bloques. Moldes de vovedillas y de bordillos.

EXPOSITOR	MERCANCIA	EXPOSITOR	MERCANCIA
Productos Farmacéuticos		ADERALEX Telex 51130, clave 16-00237	
FABRICA ESPAÑOLA DE PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS, S. A. Apartado 555 Bilbao Direc. Telegráfica: FAES BILBAO Teléf. 463 90 00 Telex 31071	Especialidades farmacéuticas, dietéticos infantiles, materias primas: diosmina, aspartato de arginina, glucosa.	Artes Gráficas	
Maquinaria y Material Plástico		ENVASES DE LEVANTE, SOCIEDAD LIMITADA Pintor Murillo, 2-C Elche (Alicante) Teléf. 44 61 84 Telex 66552 GHLT E	Botellas, envases de cristal, envases de cartón, envases de madera.
COEXI, E., S. A. P.º de Gracia, 50 Barcelona-7 Direc. Telegráfica: COEXBARNA Teléf. 215 50 24 Telex 97778	Máquina de inyectar a presión metales no férreos, piezas de muestra, murales.	FEDERICO DE LA ALDEA PEREZ Balmes, 190 Barcelona-6 Teléf. 218 02 90/237 36 35	1 guillotina para artes gráficas.
CONSTRUCCIONES MECANICAS «SAFIMO», SOCIEDAD ANONIMA Rafael de Casanova, 12-14 S. Adrián de Besós (Barcelona) Direc. Telegráfica: SAFIMOSA Teléf. 381 11 50	1 equipo de soplado, 1 compresor de 7,5 CV, 1 refrigerador de 12.000 FRIG/H, 1 molino de 5 CV.	LANCOR, S. L. Igaralde, 38 Apartado 37 Tolosa (Guipúzcoa) Teléf. 67 17 77 Telex 36661 ORB	Maquinaria para tratamiento de la madera para producción de papel, cartón y artes gráficas.
INDEMO, S. A. Comercio, s/n. Pol. Industrial Pont Reixat Sant Just Desvern (Barcelona) Teléf. 371 76 47 Telex 51365 DEMO E	Máquina confeccionadora de bolsas de polietileno auto 852.	LITOGRAFIA A. ROMERO, S. A. Avda. Angel Romero, s/n. Apartado 324 Sta. Cruz de Tenerife Teléf. 22 15 40 Telex 92159	Estuches y envases de polietileno, cajas de puros, cajetillas y cartones de cigarrillos, vitolas y anillas para puros, etiquetas de todo tipo, libros, tarjetas postales y otros folletos de turismo y demás.
INDUSTRIAL SANTA ROSA, S. A. Florida, 18 La Llagosta (Barcelona) Teléf. 560 30 13 Telex 59198	1 molde, varias muestras de plástico.	Maquinaria y Material Construcción	
INDUSTRIAS VIVES DE FRANCISCO VIVES SALAS Panissars, 17 Barcelona-28 Teléf. 330 98 53 Telex 97101	Molde inyección plástico.	CASA BUADES, S. A. Eusebio Estada, 78-80 Palma de Mallorca Teléf. 25 18 40 Telex 68802 CABU E	Grifería sanitaria de latón cromado.
MATEU & SOLE, S. A. Padilla, 237 Barcelona-13 Direc. Telegráfica: MATSO Y MATEUSOLE Teléf. 246 28 00 Telex 53914 MATS E	Inyectora meteor.	CEDOLES A Cirilo Amorós, 42 Valencia-1 Teléf. 321 73 51	Pavimentos y revestimientos cerámicos.
ADER, S. A. Coroleu, 26 Barcelona-30 Teléf. 692 31 04 Direc. Telegráfica:	Máquinas para la fundición a presión de metales no férreos.	HIPALIS INTERNACIONAL, S. A. Dos de Mayo, 18 Sevilla-1 Teléf. 22 00 26 P. O. R. L. I., S. L. Calle del Maestro Serrano, 29-C Elche (Alicante) Teléf. 44 66 51 Telex 66552 CHLT E	Pavimentos de granito pulimentado, lámparas industriales y decorativas, azulejos, accesorios de cuarto de baño.
		REFRACTARIOS ESPECIALES, S. A. «REFRACTA» Apartado 19 Quart de Poblet (Valencia) Direc. Telegráfica:	Azulejos, pavimento.
			Cementos, morteros y hormigones refractarios. Productos de sílice con más de 93 por 100. Ladrillos aluminosos y sílico-aluminosos. Ladrillos de Alta Alúmina. Tubos refractarios.

EXPOSITOR	MERCANCIA	EXPOSITOR	MERCANCIA
REFRACTA Teléf. 154 77 40 Telex 64013		Maquinaria Textil y Calzado	
CONSTRUCCIONES METALICAS COMANSA, SOCIEDAD ANONIMA Apartado 1.239 Pamplona Teléf. 33 00 12 Telex 37755	Stand informativo (grúas).	CELME. S. L. Ctra. de Sax, s/n. Elda (Alicante) Direc. Telegráfica: CELME Teléf. 38 42 40 Telex 66479	Maquinaria para el calzado.
Generadores, Motores, Accesorios		TORCIDOS ROMA, S. A. c/ Puigmal, 15 Barcelona-18 Teléf. 308 26 58 Telex 50044	Hilados sintéticos.
INDUSTRIAL T. D. Z., S. A. Jorge Juan, 64 Madrid-9 Teléf. 435 88 61/435 89 15 Telex 23827 CTDZ		Máquinas Herramienta	
FUNDICIONES ACHONDO, S. A. Apartado 186 Apartamonasterio (Vizcaya) Teléf. 682 10 75 Telex 31505	Piezas para automoción, obras públicas, minería, maquinaria agrícola, buques.	DISMATECNIC, S. A. Sta. Margarita y Monjos (Barcelona) Direc. Telegráfica: DISMATE Teléf. 898 02 36 Telex 52635	Cilindros, plegadoras y cizallas.
Bombas y Compresores		HISPANA DE MAQUINARIA, S. A. Pallars, 85-91 Barcelona-18 Direc. Telegráfica: HISPAMASA Teléf. 309 02 07	Laminador, facetadora, torno sonette, secadora, prensa.
BOMBAS GUINARD, S. A. Apartado 32 Illescas (Toledo) Teléf. 51 12 00 Telex 25222	Bombas para viviendas, bombas para irrigación, bombas para ind. petroquímica, bombas para achique.	INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS ASOCIADAS, S. A. (IMASA) Calle D-Sector B Zona Franca Barcelona-4 Teléf. 335 51 12 Telex 52703	Máquinas herramientas para tratamiento de superficies metálicas y plásticas.
BOMBAS ITUR - MANUFACTURAS ARANZABAL, S. A. Camino de Urteta, s/n. Zaráuz (Guipúzcoa) Apartado 41 Teléf. 85 13 45 Direc. Telegráfica: ITUR Telex 36335 ARANZ ITUR	Todo tipo de bombas para elevación de fluidos.	SEGURA LLUNELL, S. A. Pintor Vila Cinca, s/n. Polinya (Barcelona) Teléf. 725 38 00	Prensas excéntricas, cizalla.
DIAZ DE TERAN, S. A. Princesa, 1 (Torre de Madrid) Madrid-13 Teléf. 241 85 34 Telex 23402	Motobombas. Grupos eléctricos. Motores propulsores marinos.	TALLERES UGAROLA, SOCIEDAD ANONIMA Apartado 89 Tolosa (Guipúzcoa) Direc. Telegráfica: UGAROLA Teléf. 67 12 11 Telex 36257	Enderezadoras y cortadoras automáticas varilla, cizallas para cortar redondos, curvadoras de barras y de estribos.
Acondicionador de Aire		TROQUELERIA DOVER, SOCIEDAD ANONIMA Apartado 1.078 Sabadell (Barcelona) Direc. Telegráfica: DOVER Teléf. 718 36 12 Telex 50787	Troqueles y matrices en general.
INTERNACIONAL DE CLIMATIZACION, S. A. INTERCLISA Espronceda, 34 - tr. 1.º Madrid-3 Teléf. 441 43 00 Telex 23359	Acondicionadores de aire.		



GRUPO FAES

**especialidades farmacéuticas
alimentos infantiles
productos químicos
raticidas**

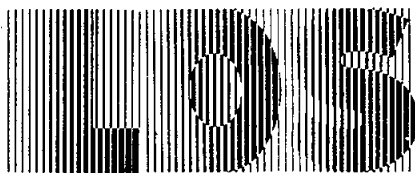
DERMOFARMACIA

LAMIACO-LEJONA-BILBAO

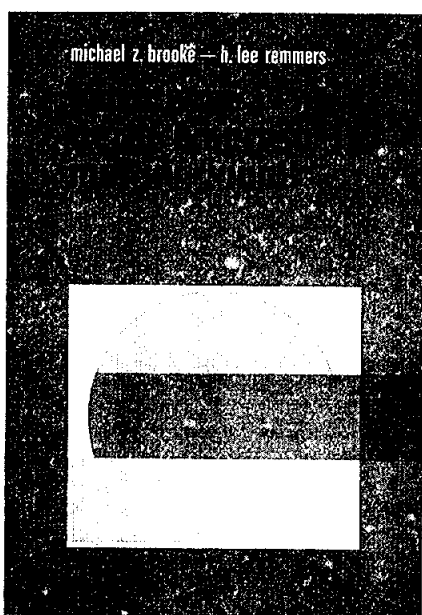
EXPOSITOR	MERCANCIA	EXPOSITOR	MERCANCIA
Aparatos Médico Quirúrgicos		CITESA, S. A.	
BOBES, S. A.	Oftalmología y Optica Industrial.	CIA. INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES Y ELECTRONICA	Centralitas telefónicas. Aparatos y sistemas telefónicos.
Pl. Juan Zorrilla, 3		Princesa, 3	
Madrid-3		Madrid-8	
Teléf. 253 08 41		Teléf. 241 97 90	
Telex 49143 BOBE		Telex 27236	
Ingeniería, Técnica		EUROTRONICA, S. A.	
CONSTRUCCIONES HURTADO, S. A.	Maquetas y proyectos.	Don Ramón de la Cruz, 90	Teleimpresor, transmisor, caja de control electrónica para transceptores de aviación, máquina impresora billetes aviación.
Pintor Murillo, 2		Madrid-6	
Elche (Alicante)		Teléf. 401 52 00	
Teléf. 44 66 61/44 61 73		Telex 27284	
Telex 66552 GHLT E		STANDARD ELECTRICA. SOCIEDAD ANONIMA	
FOCOEX (FOMENTO DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.)	Fotografías, transparencias, paneles publicitarios, catálogos.	Ramírez de Prado, 5	Equipos y sistemas de telecomunicación y electrónica.
Núñez de Balboa, 114		Madrid-7	
Madrid-6		Teléf. 467 30 00	
Direc. Telegráfica: FOCOEX		Telex 27461	
Teléf. 262 50 00		Siderurgia	
Telex 42925		ENSIDESA	Muestrarios de perfiles. Muestrario de chapa.
INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS		Apartado 6162	
P.º de la Castellana, 89	Maquetas, material informativo.	Madrid-6	
Madrid-16		Direc. Telegráf.: ENSIDESA	
Teléf. 456 53 00		Teléf. 262 48 00	
Telex 48162 INH E		Telex 27709	
MIGUEL BELENGUER TORRES «NORMATEST»		PERFIL EN FRIO, S. A.	Tubos de acero soldados redondos. Tubos de acero soldados cuadrados y rectangulares. Estructuras. Perfiles abiertos laminados en frío.
Capitán Blanco Argibay, 18	Aparatos de laboratorio, instrumental, aparatos y mobiliario médico quirúrgico.	Santa Engracia, 2	
Madrid-29		Pamplona	
Teléf. 279 15 00		Direc. Telegráf.: PERFRISA	
SANQUI - COMPAÑIA ESPAÑOLA DE INGENIERIA, S. A.		Teléf. 12 13 00	
P.º de la Castellana, 83-85	Fotocopias murales. 2 moquetas. Documentación folletos.	Telex 37710	
Madrid-16		Varios	
Teléf. 455 12 47		CAMPING PICNIC, S. A.	Neveras portátiles, fiambreras, recipientes. Conjuntos picnic, platos, vasos, cubiertos. Mesa plegable para camping. Botellas termo, cantimploras. Juegos didácticos.
Telex CEYSU E 23665		«CAPISA»	
Telecomunicación		S. Cristóbal, 14	
AMPER, S. A.	Teclados, teléfonos, sistema multilínea, micromarcados con teléfono.	Apartado 38	
Torrelaguna, 75		Olot (Gerona)	
Madrid-27		Teléf. 26 11 00	
Direc. Telegráfica: AMPER		Telex 57229	
Teléf. 404 36 00		KIDE	Cámara desmontable con monobloc de medidas.
Telex 43540		Polígono Gardotza	
		Ondarra (Vizcaya)	
		Teléf. 683 16 00	
		Telex 31328	
		KINGSHOE	Calzado.
		2. C. Pintor Murillo	
		Elche (Alicante)	
		Teléf. 44 68 90	
		Telex 66552 GHLT E	

EXPOSITOR	MERCANCIA	EXPOSITOR	MERCANCIA
PEFIPRESA San Cesáreo, 22 Madrid-21 Teléf. 796 60 00 Telex 22493	Mezclador de espuma, cuatro lanzas de espuma, un generador de espuma, un monitor de espuma, un carro de espuma, un puesto de agua, una caseta de material, seis extintores de incendios, un carro extintor.	INDUSTRIAS KENSAK, SOCIEDAD ANONIMA Apartado 71 Tolosa (Guipúzcoa) Teléf. 67 25 66 Telex 36432	Mata insectos eléctricos. Ahuyenta roedores electrónicos.
SOCIEDAD ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR, S. A. Condesa de Venadito, 1 Madrid-27 Direc. Telegráfica: TUDOR Teléf. 403 10 00 Telex 22375	Baterías. Pilas. Artículos publicitarios.	TALLERES TATUM, S. L. Apartado 4.002 Zaragoza Teléf. 41 68 06 Telex 58072	Laminadores o trenes de laminación. Máquinas automáticas para fabricar cadenas. Utillajes especiales para joyeros. Prensas y matrices para conformación de metales, etc.
BUENAVENTURA ALEÑA PALLI - MUELLES ALEÑA Consejo de Ciento, 549 Barcelona-13 Teléf. 246 11 95	Muelles y derivados de alambre de acero.	VALMONT IBERICA, S. A. P.º Castellana, 135 Madrid-16 Teléf. 270 77 02 Telex 23772	Fotografías de equipos de riego.





NOTAS CRÍTICAS



Estrategia de la empresa multinacional

BROOKE, MICHAEL Z. Y REMMERS, H. LEE

Traducción de la segunda edición inglesa de 1978, Madrid, Ed. Aguilar, 1981, 315 págs.

LA lectura de esta obra —y nos adelantamos a calificarla de bien estructurada y de interesante contenido— nos depara varias y muy gratas sorpresas con las que quiero comenzar este juicio crítico.

Sea la primera la genialidad pedagógica que supone iniciar un trabajo sobre estrategia de las empresas multinacionales con una cita de *El Príncipe* de Maquiavelo —sobre la conservación del poder arbitral en base a cercenar oportunamente el poder de los más poderosos—, y afirmar sin rebozo que se trata del libro de texto más famoso para el hombre de organización.

Este reconocimiento desarma parcialmente al lector, quien acostumbra acudir a estos temas pertrechado de razones por las que desconfiar tanto de las investigaciones como de los investigadores, y dando por supuesto que los verdaderos teje-maneges de tales empresas nunca llegan a aflorar hasta la superficie de un cuestionario ni llegan al oído de un frío inquisidor. Se cree adivinar más por los silencios y rechazos que por las respuestas y los datos.

El segundo motivo de agradable sorpresa es la claridad y precisión con que los autores acotan el universo de la investigación, precisamente en una temática donde lo más frecuente es un ir y venir incesante desde la anécdota hasta la hipótesis, y desde el fenómeno singular hasta la teoría generalizadora, pasando por innumerables valoraciones sin suficiente soporte empírico. Los autores excluyen, explícitamente, toda cuestión sobre criterios sociales, políticos y éticos, aunque reconozcan que «la información reunida es importante para el debate ético y político». Hay mucho de honesto en semejante actitud, aunque tal planteamiento sea más que discutible en la práctica, ya que la conexión entre teoría y política siempre debe ser tomada en consideración.

En tercer lugar, nos encontramos con un trabajo de campo, realizado a lo largo de más de quince años, empleando como herramienta básica la entrevista directa con directores y ejecutivos. Más de 130 compañías de fabricación y 40 bancos cooperaron de un modo u otro a la investigación. La muestra es tanto más significativa cuanto que el activo total de las mismas —en estimación de los autores— oscilaba entre las 200.000 libras y algo más de 1.000 millones. Las compañías estaban situadas en siete países europeos y en Estados Unidos y eran de nueve nacionalidades diferentes. La mayoría de las empresas pertenecía a industrias de fabricación, localizadas en los sectores más diversos, desde ordenadores hasta bebidas y tabaco, pasando por compañías mineras y petrolíferas.

En cuanto a las entrevistas, los autores afirman haberlas mantenido con más de 500 ejecutivos, de los que aproximadamente la mitad eran ejecutivos superiores o miembros del consejo de la compañía principal, o de un centro regional; la otra mitad eran ejecutivos superiores de una filial extranjera. Afirman también que los ejecutivos de las compañías de propiedad americana estuvieron usualmente más dispuestos a discutir sus operaciones con franqueza y con detalle que los de

empresas de propiedad europea, y que esto ocurrió ya fueran americanos o europeos.

Finalmente, no es menos loable la voluntad confesada de interdisciplinariedad, sobre la base de que uno de los autores (H. L. Remmers) es licenciado en sociología y el otro (M. Z. Brooke) lo es en economía política. No obstante, y en nuestra opinión, nos parece escaso bagaje para tan ambiciosa, y necesaria, pretensión.

EN cuanto al contenido, los autores buscan un diseño integrado de las estrategias de control, de expansión y de decisión de las empresas multinacionales sobre la base de cuatro tipos de organización de las mismas, y bajo el supuesto de que una compañía, consciente o inconscientemente, desarrolla y cambia una organización en armonía con las exigencias en la toma de decisiones. El objeto de esta clasificación es, no solamente mostrar qué métodos y qué organización están disponibles, sino más bien explicar las relaciones entre las exigencias de la adopción de decisiones comerciales y el modo en que éstas influyen en las estructuras.

Los cuatro tipos de organización son los siguientes: el tipo A, sin ninguna organización geográfica ni grupo de productos separado, siendo generalmente de producto único; el tipo B, que comprende compañías en las que la organización geográfica es el eslabón principal con las operaciones extranjeras; el tipo C, cuya producción está organizada a escala mundial, y el tipo D, mezcla complicada de las diferentes proyecciones. La transición de un tipo a otro puede ser súbita; la supresión de una división internacional mueve a una empresa de tipo B al tipo C el día en que se clausura la división. Por lo general, la mutación es más lenta, de ahí que algunas compañías se encuentren en período de transición y su clasificación no sea fácil.

Después de desbrozar terreno tan escabroso a causa de las disparidades de estructura que presentan tales empresas, el resto de la obra se concentra y se limita a descubrir los motivos de las decisiones, los cambios parciales o totales de estrategia, las relaciones de autoridad, los engranajes que mantienen sólidos los sistemas de control, los inevitables focos de tensión entre matriz y filiales, la relación amor-odio entre las multinacionales y los países anfitriones, etc.

No podemos afirmar que la lectura de las 300 páginas que configuran la obra sea suave ni placentera. Más bien, y sin temor a exagerar, diría que es plúmbea. La descripción pormenorizada ha suplantado al análisis; la ausencia de teoría no ha quedado compensada por la presencia de datos. Navegamos por un mar inmenso de afirmaciones genéricas sin conseguir en ningún momento la emoción de divisar tierra y, menos aún, el placer de disfrutarla.

El último capítulo, que realiza la función de síntesis, no consigue alertar la situación de letargo en que terminamos sumiéndonos. Las causas de esta grave deficiencia podemos resumirlas en dos: 1. Es el precio que los autores han tenido que pagar por asegurar la profundidad de las entrevistas: «Sostenemos que cualquier pérdida que se haya producido está mucho más que compensada por la profundidad de las entrevistas que nos han concedido a cambio de las garantías que hemos dado para mantener la reserva.» Dudo que la compensación haya sido suficiente, sobre todo si tenemos en cuenta que más de un tema candente ha quedado fuera del trabajo: 2. Porque la sola enumeración de comportamientos y estrategias, fuera del contexto social y político, se transforma en una mera taxonomía, de utilidad muy restringida. En las ciencias sociales es más importante el rigor que la exactitud. Por mor de la exactitud se ha descuidado el rigor.

ENTRE los temas candentes que han sido ignorados por los autores —y cuya investigación sí que hubiera compensado el silencio profesional y el tono de vaguedad de toda la obra— está el de los *precios de transferencia*, cuya existencia hace inoperantes, entre otras, las conclusiones de la teoría de las ventajas comparativas. Grandes y crecientes volúmenes del comercio internacional se realizan intraempresa. Se calcula que entre un cuarto y un tercio del comercio mundial de manufacturas tiene lugar entre empresas de la misma matriz. La proporción es aún mayor en el caso de los países en vías de desarrollo. Se trata de un tema que se ha convertido en la patata caliente que se desliza entre las manos de los investigadores sin que ninguno se decida a hincarle el diente.

El que la obra está magníficamente delimitada en sus pretensiones, como he afirmado al comienzo, no justifica la ausencia del tema de los precios de transferencia, puesto que entra de lleno en el terreno acotado por los autores, y nos suena a música celestial su promesa de publicar un volumen sobre este preciso tema, «antes de que transcurra mucho tiempo».

Las escasas incursiones de Brooke y Remmers en el terreno de las valoraciones, son otros tantos patinazos con respecto a la opinión media académica, o a la sabiduría popular. Por ejemplo, cuando afirman que «hoy la empresa expatriada intenta por lo general quitar importancia a su propiedad extranjera, en lugar de alardear de ella», nos viene a las mientes el aforismo de que «el poder vale más cuando se posee serenamente que cuando se exhibe nerviosamente». Y, en otro momento, consideran que «la compañía internacional está mostrando efectivamente considerable habilidad para salvar fronteras y animosidades internacionales». Si así fuera, ni Barnet y Müller hablarían de «sentimiento creciente antiempresarial»; ni Turner de «irritación constante de los gobiernos nacionales», ni Tugendhat sobre «aves de rapiña», ni Vernon de «tormenta sobre las multinacionales», ni...

Y una observación final a propósito de la traducción. Considero que va siendo hora de ponerse de acuerdo para traducir «subsidiary» por filial. Siguiendo las directrices que la CEPAL marcó ya en el año 1955, desde el punto de vista del país exportador de capital, una empresa extranjera puede ser una filial (Subsidiary) o una sucursal (Branch) de una empresa de este país. Se trata de una filial cuando la empresa está constituida conforme a las leyes del país de inversión. Para fines estadísticos, una sucursal representa los otros haberes mantenidos en el extranjero con el objeto de ejercer actividades comerciales.

No encuentro ni una sola razón para emplear el término «subsidiaria» en lugar de «filial». Aparte de la mayor belleza estética del segundo vocablo —por su sonoridad y por sus resonancias afectivas—, hay otras dos razones a mayor abundamiento. La primera es que se trata de un anglicismo totalmente dispensable por tener un perfecto equivalente en nuestro idioma —y usar de lo dispensable es caer en lo gratuito—. Y la segunda, y definitiva, es porque el contenido jurídico de este tipo de empresas encaja mejor en el significado de filial que en el de subsidiaria. Por subsidiario hay que entender, según el diccionario, lo que se da en socorro de alguien, mientras que filial se aplica al *establecimiento* que *depende* de otro.

Rafael DE JUAN Y PEÑALOSA
Universidad de Barcelona

El Régimen Constitucional Español

JORGE DE ESTEBAN Y LUIS LOPEZ GUERRA

Ed. Labor, Barcelona, tomo I, 1980, 352 págs.; tomo II, 1982, 425 págs.

El Derecho Constitucional ha adquirido en nuestro país una actualidad y preeminencia tal, que le ha convertido en la rama jurídica predominante, al ser la norma o suprema o, si se quiere, última raíz, de donde arrancan y toman vida las otras especialidades. De ahí que en estos tres últimos años, a partir de la aprobación de la Constitución de 1978, se ha multiplicado considerablemente la producción bibliográfica tanto en artículos o estudios monográficos como en libros y tratados generales.

Muchas son las razones que motivan que esta obra sea considerada por muchos especialistas como la síntesis más completa de toda esta literatura constitucionalista. A caballo entre las meras o simples introducciones y los tratados enciclopédicos y exhaustivos, para uso exclusivo de los especialistas, estos dos volúmenes se presentan como uno de los mejores manuales publicados hasta la fecha. El éxito que han tenido de conjugar la esencialidad de los conceptos fundamentales con la especificidad de temática particularizada convierte a esta obra en una de las mejores ofertas que responden a la demanda de contar con un buen texto universitario, pese a todas las dificultades que este ambicioso propósito comporta.

Los autores son los primeros en indicar la facilidad con que un libro de esta factura está sujeto al rápido envejecimiento, habida cuenta de la constante aprobación de nuevas leyes, algunas de rango orgánico. Prueba de ello es que desde el comienzo de la publicación hasta su aparición, se ha transformado el Reglamento de las Cámaras, cuyas variantes fundamentales se incluyen a modo de apéndice.

La arquitectura de la obra sigue los diseños clásicos de presentar la teoría política general al hilo del articulado de nuestra constitución, arrancando de una parte más definitoria e ideológica para pasar ulteriormente al cuerpo orgánico o propiamente institucional. Esta división aparece plasmada en la materialidad de los dos volúmenes que componen la obra y en la que además de los profesores De Esteban y López Guerra, han contribuido J. García Morillo y P. Pérez Tremes.

La peculiar concepción que del derecho constitucional tienen los autores les lleva a partir del marco histórico en que se ha desarrollado el proceso constituyente. Como ya habían hecho en obras anteriores, les parece de capital importancia señalar tanto los antecedentes que dieron pie al tránsito de un régimen autoritario a un régimen constitucional, como los distintos avatares por los que pasó el propio texto antes de su aprobación, concluyendo que se trata de una Constitución inacabada.

Según se desprende de los principios inspiradores y de los valores propuestos por la Constitución como superiores, se califica el nuevo régimen constitucional de Estado democrático, de Derecho, social, autonomista, siendo la monarquía parlamentaria su forma política. Estos grandes bloques son los que a continuación se desglosarán y analizarán en toda su profundidad.

Bajo el epígrafe de Estado democrático se estudia el sujeto de la soberanía, el principio del pluralismo en las tres vertientes de nacional, político y social y, por último, la filosofía partici-

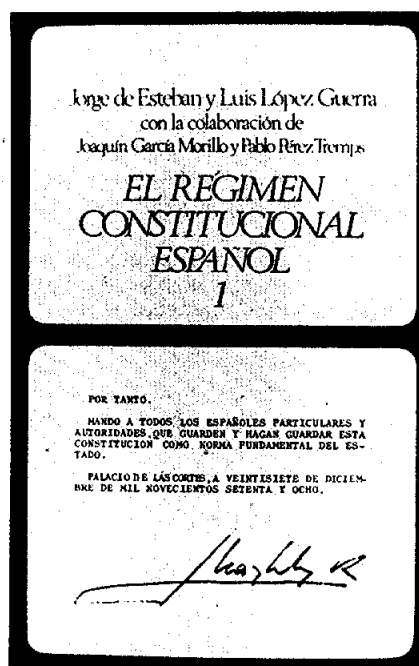
pativa, que la Constitución de 1978 materializa en diversas fórmulas.

Tras una introducción teórica al concepto de estado de derecho, se pasa revista a los principios configuradores del mismo. Es el momento de estudiar los derechos fundamentales, y sus garantías, así como las situaciones excepcionales que pueden dar paso a la suspensión de los mismos. A este tratamiento jurídico se añaden tres apartados: el poder judicial, la justicia constitucional y la reforma de la norma suprema.

Pese a la ambigüedad y vaguedad del término, el concepto de Estado social, como una expresión cargada de contenido dinámico y superador de situaciones de injusticia y desigualdad, categoriza de alguna manera los propósitos transformadores de los constituyentes, por más que para muchos se hayan quedado a mitad de camino. Sin embargo, esta definición de Estado social se traduce fundamentalmente en la proclamación del papel que ha de tener el Estado en la actividad socioeconómica y que necesariamente se ha de plasmar en una serie de normas. Los autores clasifican esta normativa de protección en distintos planos: protección a la familia, a los trabajadores, a sectores sociales específicos y a ciertos bienes de carácter general. Otro punto es la fuerza normativa que dichos principios rectores de la política social y económica encierran, ya que se trata de normas dirigidas al legislador.

En el segundo volumen, que acaba de aparecer, se exponen las instituciones fundamentales que configuran esta monarquía parlamentaria: la Corona, las Cortes Generales, el Gobierno y la Administración Central. A éstas se suman las instituciones específicas y democratizadoras que constituyen la peculiaridad de esta monarquía parlamentaria, convirtiendo al Estado español en un Estado Autonomista.

Referente a este último tema, los autores toman partido por este ensayo autonomista, pese al eventual precio que haya de pagarse por él. Según ellos parece existir una opinión, más o menos generalizada, de que en la actual hora española vale la pena ensayar esta experiencia que podría redundar en la supe-



ración definitiva del contencioso histórico entre las regiones españolas y el poder central, que ha sido un freno tradicional para la consolidación de nuestro país como nación (pág. 329).

Tras una introducción se exponen los precedentes, los caracteres y los límites de este régimen autonómico que ha creado y organizado estas nuevas comunidades autónomas, regidas por sus Estatutos. Una vez más la futura legislación abre un paréntesis de interrogaciones a las conclusiones a que actualmente llegan los autores.

Como observación final a esta obra hay que poner de relieve la baja calidad tipográfica de la misma, a lo que hay que añadir la ausencia de índices analíticos, que hace difícil su lectura y penoso su manejo.

C. GINER

Macroeconomics

R. DORNBUSCH Y S. FISCHER

McGraw-Hill Book Company, 1981, 2nd Edition, 738 págs. + XIII

RUDIGER Dornbusch es una de las mentes creativas que más enriquecen y revitalizan la ciencia económica en la actualidad. No sólo ha elaborado interesantes compendios cuyo objetivo principal era facilitar la comprensión del alumno directamente interesado en sus clases (destaquemos en este sentido *Open Economy Macroeconomics*, publicado en 1980), sino que ha elaborado diversos artículos con aportaciones importantes, cuyo impacto ha sido tan trascendente que ha abierto nuevos cauces, nuevas orientaciones a investigadores y estudiosos del tema (es digno de mencionarse el artículo recientemente aparecido en Cuadernos Económicos de ICE, n.º 17, «La Teoría de los Regímenes de Tipos de Cambio Flexibles y la Política Macroeconómica», en el cual Dornbusch ilustra claramente la transmisión de las perturbaciones económicas en un régimen de tipo de cambio flexibles). Estamos, pues, ante un científico de vanguardia, cuya obra es ampliamente reputada en los ambientes internacionales. Precisamente por esto, se podía pensar que al realizar una obra como la aquí comentada, Dornbusch iba a perder parte de la agilidad de su estilo y razonamiento, es decir, debido a que la autolimitación del nivel teórico, que todo autor se impone a la hora de elaborar un manual-texto de economía, no siempre es fácil de conseguir con resultados satisfactorios, se puede llegar a crear desequilibrios entre las diferentes partes del texto, lo cual podría restarle la altura necesaria como para que interesase al lector medio. Sin embargo, los autores han pasado brillantemente por esta prueba. El libro «Macroeconomics» mantiene un tono teórico medio interesante y posee la suficiente fuerza y claridad como para atraer la atención de una amplia gama de lectores, sean estudiantes o no.

En esta segunda edición del texto se presentan notables diferencias con respecto a la primera. El objetivo de los cambios introducidos, además de reflejar los resultados de últimas investigaciones, descansa fundamentalmente, en el intento de explicar importantes puntos del análisis económico lo más cuidadosamente y sencillamente posible. En este sentido son importantes de destacar los cambios experimentados por capítulos sobre economía abierta, en la que ambos autores son sobradamente conocidos por sus constantes investigaciones sobre los diversos aspectos monetarios que conlleva el tema.

LA estructuración del libro no presenta ninguna novedad, antes bien, se acopla al modelo de explicación ya clásico. Los autores han dividido el texto en cuatro partes, en las que se va produciendo un progresivo grado de dificultad y complejidad en el nivel de explicación: en la primera parte se tratan las igualdades básicas del modelo ($Renta = Producción = Gasto$); en la segunda tenemos el análisis IS-LM en una economía cerrada y con precios estables; en la tercera se abandona el segundo supuesto y en la cuarta parte del primero. Aunque, como se mencionó más arriba, el nivel teórico es uniforme, destacan sobremanera los artículos que podríamos llamar monetarios, tales como el 7 y el 8, donde se tratan la oferta y la demanda de dinero; el 14, donde se ven las posibles alternativas existentes en la financiación del déficit público y las interdependencias que cada una origina; y los capítulos 18 y 19, en los que se analiza la economía abierta, alcanzando especial relieve en el análisis de los flujos reales y financieros bajo un sistema de tipos de cambio flexibles. Es precisamente en todos estos capítulos, pero especialmente en los dos últimos, donde el nivel teórico alcanzado compendia los más definitivos alcances teóricos realizados hasta el momento.

Pedagógicamente hablando, el trabajo de Dornbusch y Fischer posee un importante valor. Frente al maniqueísmo, simplicidad y abstracción sobre los que giraban los manuales ya olvidados en que nos hemos formado amplias generaciones de economistas, el texto que comentamos propone una mayor riqueza informativa acompañada por una labor creativa por parte del lector. Además de ser constantes las referencias a datos y hecho concretos de la economía estadounidense, se dedican amplios capítulos a discutir el pobre comportamiento de la política económica durante los últimos años. Se plantean los problemas de la política económica aplicada a la estabilización en los capítulos 9 y 15, mientras que en los 10 y 16 se aplica el análisis básico macroeconómico a estudiar el comportamiento de la economía en las décadas de los años sesenta y setenta, respectivamente. Por otro lado, al final de cada capítulo y, en ocasiones, de cada sección, se hace un resumen esquemático de los principales aspectos tratados, al tiempo que se sugieren al lector interesado una serie de problemas que le obligan a aprender a través de un trabajo de lápiz y papel más que a través de una labor de codos. Y ésta es una de las principales virtudes de este texto, ya que la continua referencia a la realidad concreta es algo consustancial a toda ciencia social, para la que constituye una apoyatura básica y necesaria, a fin de que no se convierta en una ciencia exacta, cuyos resultados correspondan a desarrollos de relaciones algebraicas entre variables, con un contacto con la realidad únicamente supuesto.

Otro aspecto positivo de este manual-texto es el importante grado de fluidez del lenguaje empleado, no sólo gramaticalmente, sino en construcciones argumentales, con un sentido claro y bien definido. En este sentido es de agradecer el ver cómo los economistas, especialmente los anglosajones, van consiguiendo, cada vez mejor, una mayor concreción en la terminología que usan. En efecto, el lenguaje oscuro y enrevesado es fruto fundamentalmente —excepción hecha de los casos que constituyan recientes logros de la investigación y en los que, por tanto, no se ha llegado aún a tener una dimensión exacta, no sólo del todo, sino de cada uno de los aspectos existentes y de sus interconexiones—, de una falta de madurez en los conocimientos, los cuales se encuentran en un estado bruto, sin pulir y excesivamente simplificado. Un lenguaje de estas características, aplicado en la elaboración de un manual-texto, puede tener una influencia nociva a corto y largo plazo.

llegando a establecer dogmas de fe sobre errores o visiones parciales, que luego son realmente arduos de extirpar.

CON respecto a la versión en castellano del libro, realizada por Alfonso Cuéllar, de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, hay que hacer notar las diferentes terminologías vertidas en ella con respecto a las definiciones de uso más corriente en España. Los egresos, efectivo de bóveda, moneda corriente, operación de mercado libre, horario de la demanda agregada..., en vez de sus versiones españolas de gastos, caja, efectivo en manos del público, operación de mercado abierto, diagrama de la demanda agregada, no hacen sino introducir dificultades adicionales en la comprensión del texto.

En cualquier caso, y volviendo al trabajo de Dornbusch y Fischer, la rápida sucesión de manuales-texto que el mercado ofrece determinará el tiempo de validez del trabajo de estos dos profesores.

Rafael DE ANDRES DE ANDRES

La demanda del dinero: teorías y evidencia empírica

DAVID LAIDLER

Antoni Bosch, editor, 2.^a edición revisada, Barcelona, 1980, 192 págs.

SIN intención de caer en una falsa adulación hacia el profesor Laidler *, entre otras cosas porque no la precisa, no es excesivamente fácil encontrar en el mercado una obra, como la suya, cuyo rigor y buena estructuración en el tema que se pretende abarcar, estén conjugados con una claridad, sencillez y brevedad precisas, para llegar al público que están destinadas.

Claridad, sencillez y brevedad, porque es raro encontrar expuesto tan bien y detalladamente un modelo IS-LM en menos de 40 páginas; o un excelente análisis del pensamiento económico actual sobre el papel del dinero y del mercado monetario, que abarque la Teoría Cuantitativa, según la formulación de Fisher, el enfoque de Cambridge, la teoría Keynesiana y el modelo de Friedman, que ocupe tan sólo 20 páginas. Por citar dos ejemplos.

Rigor y buena estructuración —sobre todo en esta 2.^a edición— porque en todo momento el profesor Laidler, no solamente no elude, sino que enuncia los problemas que se quiere plantear y las dificultades que surgen del hecho de enfocarlos de un modo u otro ¹. Existen, además, a lo largo de la obra recapitulaciones, indicando dónde se ha llegado, y qué resta por tratar; facilitando mucho la lectura.

La segunda edición, destinada a personas con un cierto conocimiento en teoría económica ² al igual que la primera,

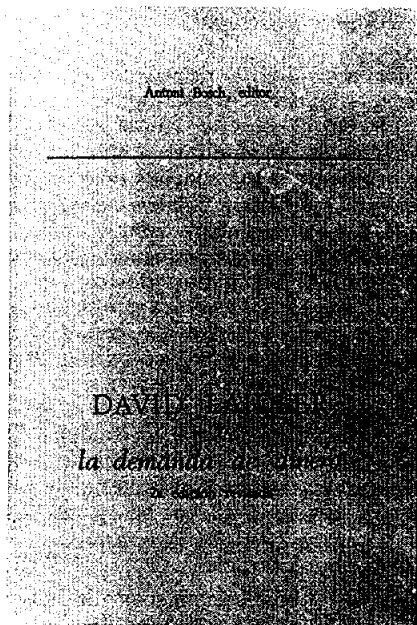
* David Laidler es profesor de la Universidad de Western (Ontario) y un importante especialista mundial de teoría monetaria.

Es considerado como un keynesiano ecléctico, que defiende un monetarismo «blando».

¹ Laidler, D., *La demanda de dinero: teorías y evidencia empírica*, Editorial Bosch, 1.^a edición castellana, 1972, 2.^a edición castellana, 1980.

Véase Prefacio, Introducción y capítulo VI.

² Pienso que no excesivamente sofisticado.



nace como consecuencia de tres factores: la puesta en entredicho del modelo IS-LM; la profundización en el motivo precaución de la demanda de dinero, y las recientes aportaciones al estudio empírico de la demanda de dinero que actualizan datos y facilitan el avance de las conclusiones, adentrándose en las implicaciones que sobre la teoría macroeconómica pueden tener.

Esta 2.^a edición mejora en dos aspectos de forma frente a la 1.^a: se amplían las referencias bibliográficas, citándose las publicaciones en castellano, y la presentación de los temas gana en esquematización, pues en la 1.^a edición el lector se encontraba con que el paso de uno a otro tema, de una a otra teoría, era continuado. Esto, además de facilitar la labor de la persona que realiza la lectura, le hace distinguir en todo momento qué lee, y mantiene en su cabeza una estructura constante de lo que se está tratando a lo largo de la obra.

Sin embargo, la 2.^a edición posee dos errores (supongo que de imprenta) que no tiene la primera edición:

1.º En la página 84, ecuación (5-5), se omite el nivel general de precios. Y donde pone

$$Md = \frac{1}{2} \sqrt{\frac{2bT}{r}} \cdot P = ab^{0.5} \cdot T^{-0.5} \cdot r^{-0.5}, \text{ donde } \alpha \equiv \frac{1}{2} \sqrt{2}$$

debería de poner

$$Md = \frac{1}{2} \sqrt{\frac{2bT}{r}} \cdot P = \alpha b^{0.5} \cdot T^{0.5} \cdot r^{-0.5} \cdot P; \text{ donde } \alpha \equiv \frac{1}{2} \sqrt{2}$$

2.º En la página 135, al citar un trabajo de Friedman (1959), que se cita en la bibliografía, aparece el período 1969-1957; cuando debería de poner 1869-1957.

LAS bases sobre las que Laidler asienta el núcleo principal de su estudio es la teoría de la verificabilidad, según la cual una teoría es «buena» o «mala» en relación a otra, según

consiga superar las pruebas empíricas mejor que esta segunda³.

Este método positivista (cuyos principales representantes actualmente son K. Popper —filósofo— y M. Friedman —economista—⁴) ha sufrido severas críticas por aquellos que defienden el «realismo de las hipótesis» frente al «poder de predicción» de las mismas, y por aquellos otros que piensan que la formalización de hipótesis y axiomas consistentes internamente no puede darse nunca, pues siempre conllevan una ideología, o bien se basan en un paradigma «reinante», que anulan su validez científica. Según estos últimos, tanto la «objetividad» como el «progreso» científico pretenden avalarse por la contrastación empírica de las teorías, ignorando comúnmente que la forma de enfocar ésta viene condicionada por «paradigmas» dominantes.

Reconociéndome como un aficionado en este campo, pienso que el adjetivo de «positiva» que recibe la economía, es lo que la configura como ciencia; y por tanto defendiendo la hipótesis seguida por Friedman, y a ruego el plan de Laidler. No obstante, este tema podría ser objeto de un cursillo especializado; y desde aquí quisiera invitar a todo economista académico, maestro en la materia, e interesado en ello, que pusiese en marcha un seminario sobre el tema, si es que aún no lo ha hecho.

En cuanto al estudio de la obra, quisiera comenzar señalando que la separación que realiza Laidler entre la escuela de Cambridge y la Teoría Cuantitativa, no es seguida por otros autores como M. Blaug⁵, quien afirma distinguir tres partes dentro de lo que llama Teoría Cuantitativa: el método transacciones, cuyo principal representante es Fisher; el método de los saldos de caja, con Marshall y Walras; y el método de la renta, en el que incluye a Keynes y Pigou.

Por otra parte el mal llamado Moderno Cuantitativismo sigue, según parece desprenderse de Laidler, más el enfoque de Cambridge que el enfoque cuantitativo de Fisher. Si aceptamos las distinciones entre Fisher y Marshall a que hace mención Laidler, en las que estoy de acuerdo, deberíamos concluir que Milton Friedman es discípulo de Alfred Marshall.

¿Uno de los economistas cuyas teorías monetarias han recorrido el mundo (Friedman), es discípulo de otro gran economista, pero cuyas teorías monetarias apenas han sido divulgadas (Marshall)?

¿Y qué ocurre con Keynes? En principio, lo que hizo fue ampliar el enfoque que de Marshall y Pigou, quienes sentaron las bases desde las que el mercado monetario recibiría, posteriormente —y a través de Keynes— un nuevo tratamiento. Por tanto, a Keynes se le puede considerar discípulo de esa línea de pensamiento⁶. Lo que ha ocurrido es que la concepción e interpretación de muchas ideas y términos que Keynes expuso han sido tergiversadas; por ello animo al lector que consulte los textos originales de Keynes, que se citan en el libro de Laidler.

En la obra de Laidler se encuentran interpretaciones a problemas tales como las consecuencias de las fuertes subidas que los tipos de interés preferenciales (*prime rate*) han sufrido recientemente en Estados Unidos⁷. Así al relacionar el tipo de

interés en los bancos con la demanda de dinero según un enfoque keynesiano, tenemos que como los tipos de interés norteamericanos son muy altos (y existen expectativas —*animal spirits*— de subidas, tal y como está ocurriendo) los poseedores de activos financieros incurren en mayores posibilidades de pérdidas de capital. Las inversiones por esta vía disminuyen. Pero además, si los tipos de interés son altos, esto dificulta el crédito, reduciendo así las posibilidades de inversión, o al menos reduciendo el número de inversiones rentables, y que por tanto no se llevarán a cabo. E incluso el tipo de interés alto, como coste de oportunidad, desincentiva proyectos de inversión privada. Esto puede provocar desempleo en la actividad económica. De todas formas en un modelo abierto y ante esta situación de los tipos de interés, los capitales extranjeros, en busca de mayor rentabilidad, afluirán a Estados Unidos, favorecerán a su Balanza de Pagos y mejorarán el tipo de cambio a favor del \$. De ahí que la moneda sea cada vez más fuerte como puede observarse que ocurre en la realidad.

El que del análisis del libro puedan establecerse estos razonamientos, hace que sea más apasionante su lectura.

EXISTEN un par de lagunas al cuestionarse qué variables mete en la función de demanda de dinero:

1. ¿En el estudio empírico con qué trabajaremos: con M1 o con M2?⁸ En principio parece inclinarse por M2, si bien más adelante⁹ optará por la definición más restringida.

El no aclararse en este punto puede ser importante, por cuanto la controversia desarrollada en Inglaterra entre 1819 y 1844 (e incluso hasta 1866 en que se suspende la convertibilidad) por la Escuela Monetaria (*Currency School*) y la Escuela Bancaria (*Banking School*), tiene en gran parte su origen en la consideración de que los depósitos a plazo, los depósitos a la vista, las letras bancarias, etc., deberían ser integrados (Escuela Bancaria) o no (Escuela Monetaria) en la definición de Oferta Monetaria, junto con la Base Monetaria (Efectivo en manos del público + Reservas de los bancos comerciales en el Banco Central).

Puede ser que dicha discusión esté hoy en día superada. Pero los hombres en general, y los economistas en particular, han de aprender, con el tiempo, de los errores y discusiones en que incurrieron nuestros antepasados para no volver a tropezar en ellos.

2. Al incluir la riqueza como variable prefiere hacerlo a través de la renta esperada. Para la formación de dicha renta se utiliza la hipótesis de las expectativas adaptativas o del aprendizaje por medio del error. Cuando sabemos, que la gente cada día aprende más rápidamente a través de las prácticas erróneas de política económica y conoce, perfectamente en muchos casos, cuáles van a ser las repercusiones de una decisión gubernamental en materia económica, y si el gobierno mantiene una actuación clara o se dedica a dar «palos de ciego». En una palabra, la gente no es tonta y sus expectativas las forma racionalmente.

Las conclusiones a las que llega Laidler, que él mismo califica de provisionales, parecen corroborar la aplicación de una

³ Véase Laidler, D., *op. cit.*, págs. 55-56, 2.^a edic.

⁴ Véase Friedman, M., *Ensayos sobre Economía Positiva*, Ed. Gredos, 1967.

⁵ Véase Blaug, M., *Teoría Económica en Retrospección*, Ed. Luis Miracle, 1973, Capítulo XIV.

⁶ Véase Laidler, *op. cit.*, pág. 69 nota a pie de página, y pág. 75 2.^a edic.

⁷ El análisis es mío y lo baso en el estudio de Laidler, *op. cit.*, pág. 71.

⁸ M1 = Disponibilidades Líquidas en manos del Público + Depósitos Vista. M2 = M1 + Depósitos a Plazo + Depósitos de Ahorro.

En España consideramos:

M1 = Efectivo en manos del Público + Depósitos Vista.

M2 = M1 + Depósitos de Ahorro.

M3 = M2 + Depósitos a Plazo (llamada Disponibilidades Líquidas).

⁹ Véase Laidler, *op. cit.*, pág. 129.

teoría cantidad de dinero o mejor cantidad de los precios¹⁰, ya que según estas conclusiones el tipo de interés debe ser incluido en la función de demanda de dinero, pero el motivo especulación no domina la demanda de dinero, mientras que sí lo hacen los motivos de transacción y precaución, sobre los cuales está montada esta teoría de demanda de dinero llamada cantidad de los precios.

El lector —advierte Laidler— no debe interpretar que las teorías y evidencias a las que se llegan son una verificación del modelo IS-LM. «Por el contrario, estos trabajos han jugado un papel básico en la crítica de la posición preponderante ocupada por este modelo en la teoría macroeconómica»¹¹.

Pero lo que realmente me preocupa es el término de «provisionales» con que califica estas conclusiones. Con ello parece abrir camino de la aplicación de métodos de análisis empíricos más complicados, y en base a supuestos más sofisticados. Y mi preocupación no se basa en el reconocimiento de mis limitaciones estadísticas o en el desconocimiento de una econometría avanzada. Se basa en cuestionarme si con todo esto no estaremos apartándonos de ciertas relaciones más simples y básicas que rigen la economía cotidiana y real. ¿No puede ser que estemos aplicando métodos excesivamente sofisticados y complicados, para abordar problemas que tiene su raíz en las acciones sencillas y observables de la vida cotidiana? ¿No puede ocurrir que estemos tratando de matar moscas con un cañón?

LA inflación y su influencia en la demanda de dinero son tratados por Laidler, y quisiera dedicar al tema un último espacio.

¹⁰ Conviene corroborar el párrafo leyendo en Laidler, *op. cit.*, págs. 128-129. Y págs. 163 a 167.

¹¹ Véase Laidler, *op. cit.*, pág. 168.

Ya Phillip Cagan demostró en su artículo «The Monetary Dynamics of Hiperinflation», que durante las inflaciones extremadamente duras y rápidas, la demanda de saldos *reales* cae drásticamente. Lo cual implica que la velocidad de circulación aumenta rápidamente, pues con precios más altos se precisa mayor cantidad de saldos líquidos para realizar las mismas transacciones; y si la demanda de saldos reales cae es porque la gente mantiene muy poco tiempo en sus bolsillos el efectivo.

Esto puede significar que aplicar el enfoque monetarista en hiperinflaciones, sea más adecuado, pues la gente —en este caso— demanda dinero sólo para transacciones y no existe ilusión monetaria.

Laidler, en la última página de su libro, presenta un modelo dinámico de inflación «que demuestra que la tasa de inflación solamente es igual a la tasa de expansión monetaria en el equilibrio a largo plazo. Por lo tanto, el que no se haya observado en el mundo real una igualdad entre la tasa de inflación y la tasa de expansión monetaria no invalida de ningún modo una explicación monetaria de inflación»¹².

Desearía que el lector hiciese una reflexión acerca de la implicación de estas palabras.

Pienso que hoy en día nadie con algo de juicio puede negar una relación muy estrecha entre la tasa de expansión monetaria y la tasa de inflación. Pero los que más dudan de la intensidad de esta relación, y del hecho de que ésta pueda producirse en términos de proporcionalidad, o de igualdad, deberían aceptar que al menos una enorme parte de la explicación de la inflación se halla en el lado monetario de la economía.

Fernando MENDEZ IBISATE

¹² Véase Laidler, *op. cit.*, pág. 178.

RESEÑAS

301 Sociología

DUFRENNE, Mikel; KNAPP, Viktor y RICOEUR, Paul, *Corrientes de la investigación en las ciencias sociales*, Vol. 3: Arte. Estética. Derecho. Vol. 4: Filosofía, Tecnos-UNESCO, Madrid, 1982. Vol. 3: 620 págs. Vol. 4: 499 págs.

Después que se publicaron los dos primeros volúmenes, cuya recensión apareció en esta revista, se editan estos otros dos dedicados a presentar las distintas corrientes de investigación en el arte y la estética, el derecho y la filosofía.

En lo que respecta al arte Mikel Dufrenne divide su estudio en varias partes. Primero analiza la actual situación y significación del arte en los diversos países del mundo, para pasar a un segundo estudio, en que presenta el paisaje filosófico y las aproximaciones científicas, englobándose aquí las múltiples aproximaciones o metodologías empleadas para abordar el tema. Ulteriormente y en capítulo aparte pasa revista el mismo autor al estudio actual de los principales problemas estéticos y de las diferentes artes.

El tema de la ciencia jurídica recoge las grandes corrientes teóricas contemporáneas y las principales tendencias para el estudio tanto del derecho en general como en sus diferentes ramas o especialidades.

Bajo el genérico título de *la filosofía y las filosofías de hoy* analiza Paul Ricoeur el fenómeno antropológico desde sus más distintas vertientes: la estructuralista, la epistemológica, la psicoanalítica, etc., prestando especial atención a la llamada filosofía política o filosofía social. En la sección cuarta aborda el mismo autor los problemas del lenguaje, la acción y el humanismo, concluyendo cómo éste se encuentra en una etapa de búsqueda de su fundamento.

C. G.

LUCAS MARÍN, Antonio, *Sociología de la empresa*, Ibérico Europea de Ediciones, Madrid, 1981, 252 págs.

Por ser tan escasa entre nosotros la producción bibliográfica en esta rama de la sociología, cualquier novedad que aparece

editada por autores españoles, de raigambre universitaria, debe ser recibida con agradecimiento, máxime cuando en otras latitudes este tipo de manuales se multiplican sin cesar. Distinguiendo y diferenciándose el análisis de la sociedad industrial de lo que este libro aborda, que es precisamente la unidad productiva industrial, no se excluye una sucinta presentación de la sociedad global en que se desarrollan estos procesos.

Tras unos capítulos en los que se exponen la evolución tanto de esta ciencia, como de la historia de la sociedad, se presenta la organización social de la empresa, considerada como sistema, donde se dan una especificidad de roles, grupos y funciones. Además de los papeles básicos de director y obrero, se incluyen otros roles menores y se analiza con detalle el rol del técnico.

De estimable valor y oportunidad hay que calificar la parte cuarta, en la que bajo el título de la satisfacción en el trabajo, se desarrollan materias claves como son la propia satisfacción, la motivación económica y el fenómeno del absentismo laboral, incorporándose a la teoría los estudios empíricos realizados por el propio autor.

A pesar de la brevedad del tratamiento, sin embargo la concisión y precisión con que se pasa revista a cada tema, hacen de este manual un valioso instrumento para quienes aspiran a iniciarse en esta rama de la sociología que es la sociología industrial.

C. G.

320 Ciencia Política

LAPONCE, J. A., et alli, *Experimentation and Elections*, International Political Science Review, Vol. 2, n.º 4, 1981.

Este libro publicado en forma de separata de la Revista Internacional de Ciencia Política, está dedicado al estudio de los distintos métodos experimentales que se emplean para predecir los resultados de unas elecciones. Abraham Diskin se hace precisamente la pregunta sobre el grado de mendacidad que para algunos encierran estas encuestas de opinión que se realizan unos días antes de las fechas en que se celebran los sufragios.

Se mezclan en la obra experimentos sobre el estudio del proceso electoral tanto «in vivo» como en el laboratorio. En un artículo de D. F. Davis se profundiza sobre las condiciones necesarias para la creación de la imagen del candidato, donde se pone de relieve cómo los electores tienden a conceptualizar la imagen en términos personales.

En otro estudio titulado «Androginia y Política» se concluye cómo tienen un perfil más masculino los candidatos al ejecutivo, en contra de los que se presentan a escaños parlamentarios, siendo catalogados de menos masculinos aquellos que no han obtenido el galardón del triunfo.

C. G.

NOHLEN, Dieter, *Sistemas electorales del mundo*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1981, 763 págs.

De exhaustiva enciclopedia que comprende todo lo que se puede imaginar para el estudio de cualquier sistema electoral de un país del mundo, hay que calificar a esta obra editada en Alemania en 1978 y que ahora nos llega a España en traduc-

ción de Ramón García Cotarelo. Junto a estos valores intrínsecos, son de admirar otros de gran estima como son la inclusión de una extensa bibliografía y la incorporación de tablas y cuadros, que recogen los datos de los resultados de las elecciones en diferentes Estados.

Tras una larga introducción en que se define exactamente lo que supone y significa un sistema electoral, así como los fundamentos en que debe basarse, se enumeran los elementos fundamentales que configuran todo sistema electoral.

A continuación se pasa revista a los diferentes sistemas electorales catalogados en sistemas de elección mayoritaria y los proporcionales, presentándose las variantes según son empleadas en cada país. Hay que notar, como rasgo de actualización y puesta al día del libro, que se incluye el sistema español empleado en las elecciones democráticas. Un apartado especial se dedica a estudiar los sistemas especiales, como son los casos de la República Federal Alemana o el «single transferable vote» o aquellos que se emplean en elecciones semicompetitivas.

C. G.

330 Economía general

GREFFE, Xavier, *Analyse économique de la bureaucratie*, Económica, París, 1981, 223 págs.

En cierto modo la obra está influida por el viejo principio de que los negocios están mejor atendidos por el sector privado que por el público. Pero, mientras los economistas clásicos condenaban el comportamiento burocrático en nombre de la improductividad del Estado y las virtudes del mercado, el análisis contemporáneo de la burocracia tomará como blanco de sus tiros al burócrata en particular y no dejará de condenarle como productor ineficaz y costoso, para desgracia de la sociedad entera. Se pone en tela de juicio el Estado-Providencia, y se considera que una parte importante de la producción pública debería volver a la actividad privada de mercado, y ello tanto por factores históricos como lógicos.

En numerosos países capitalistas desarrollados la presión fiscal ha alcanzado topes definitivos, lo que ha provocado en los contribuyentes ciertas reacciones que algunos economistas consideran como antiburocráticas y quizás también antidistributivas.

Por lo cual, una serie de economistas particularmente sensibles a la disciplina de mercado han visto en todo ello una prueba del descontento frente a la gestión de la función pública; una demostración de la ambigüedad de los capitalismos contemporáneos, y la necesidad de explicar y formalizar los comportamientos burocráticos para aclarar mejor la naturaleza del verdadero capitalismo, el que reconcilie definitivamente eficacia y libertad.

La obra reseñada se dirige por entero a la crítica del comportamiento burocrático y la elaboración de reformas radicales. Estudia el comportamiento de un agente específico: el burócrata o gestor del sector público. Partiendo del principio de que el control de los burócratas no goza de las precisas garantías, se intenta demostrar los efectos de estos comportamientos sobre el contenido y las formas de la intervención pública; su posible capacidad o falta de ella, para realizar los objetivos oficiales del Estado y, en caso negativo, buscar las posibles reformas, es decir, la sustitución de los modos de producción y gestión burocráticos por otras formas más apropiadas.

El estudio es esencialmente económico, dentro de la Nueva

Economía Pública o «Public Choice» y sus fuentes son fundamentalmente anglosajonas.

El autor es profesor de la Universidad de París (Pantheon-Sorbona), y dirige el equipo de investigación «Gestión de Non-Marchand», del Laboratorio de Economía Social.

M. P. B.

331 Economía laboral

CARRIER, Denis, *La estrategia de las negociaciones colectivas*, Tecnos, Madrid, 1982, 252 págs.

Quince años después de haber sido escrito en francés el original de esta obra por el profesor de Ciencias Sociales de la Universidad de Ottawa, nos llegó la edición castellana. Sin duda, porque el momento social español está actualmente marcado por lo que en otros países se venía practicando hace tiempo.

Como prólogo presentador y acomodador de la edición francesa, Luis Enrique de la Villa hace un estudio preliminar en el que, aparte de sintetizar los puntos claves de la obra, enmarca y actualiza el contenido del libro en el contexto actual español, presentando asimismo un resumen de la legislación nacional sobre el tema.

Para el autor, esta estrategia de las negociaciones colectivas debe incluirse dentro del sistema global de las relaciones industriales, tal y como lo concibió y elaboró Dunlop. De esta forma, después de presentar el sistema global macroscópico, donde se analizan los tres protagonistas fundamentales (obrero, patronal y poderes públicos), se profundizan los tres contextos en que se mueven las partes: el técnico, el económico y el ideológico.

En la segunda parte dedicada a lo que el autor denomina el aspecto microscópico, se analiza la estrategia en dos fases: la etapa inicial y la etapa final de las negociaciones, prestando especial atención al tema de la mediación que pueda ofrecerse en ocasiones conflictivas.

Por todo, esta obra está dirigida no sólo a los responsables de la negociación, sino a cuantos estén interesados en conocer y descifrar esta intrincada mecánica de la negociación colectiva.

M. S. M.

336 Hacienda Pública. Política fiscal

ALVAREZ BLANCO, Rafael, *El Sector Público en España: Clasificación, fuentes y cuentas*, Banco de España. Servicio de Estudios, Madrid, 1982, 128 págs.

Los actuales problemas de financiación que afectan al Sector Público en los distintos países han aumentado el interés sobre el estudio del papel jugado por éste en la economía, en tanto que productor, demandante, prestatario y por los restantes aspectos relacionados con éstos: su protagonismo en la negociación colectiva (en cuanto que sus revisiones salariales pueden marcar pautas al Sector Privado), el posible efecto inflacionista de su financiación y la existencia o no de desplazamientos (efecto crowding-out) del gasto privado, como consecuencia de la presión ejercida por el Sector Público sobre el mercado de fondos de préstamo.

Un reciente estudio de la OCDE señala las dificultades existentes para hacer un estudio comparativo, de la evolución del sector público en diversos países. El principal obstáculo para ello proviene de que, a pesar de las recomendaciones del Sistema de Cuentas Nacionales (SNA) de Naciones Unidas, ningún país ha elaborado cuentas integradas del sector público, es decir, cuentas en que las distintas agrupaciones de unidades que forman el sector público puedan consolidarse. Por ello, la primera parte de este trabajo intenta clarificar estos aspectos conceptuales, como paso previo a un estudio detallado de la clasificación de las unidades públicas españolas, que se presenta en la segunda parte. Esta aproximación taxonómica se realiza sobre la base de los criterios establecidos en la primera parte y analizando las alteraciones institucionales introducidas como consecuencia, principalmente, de la Ley General Presupuestaria de 1977, de la Reforma Política, y del nuevo «Estado Autónomico», surgido de la Constitución de 1978. En el epígrafe cuarto, se hace una enumeración de la información de base disponible, de naturaleza económico-contable, sobre estas unidades, y de las principales características de los trabajos sobre las Cuentas del Sector Público o de sus subsectores publicados en nuestro país. El último epígrafe y los tres anexos incluidos al final presentan los trabajos que, sobre esta materia, se vienen realizando en el Servicio de Estudios del Banco de España en el marco de la elaboración de un cuadro de flujos o tabla de operaciones financieras de la economía española.

F. G. C.

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DEL CUERPO DE INTERVENCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, *Control del sector público*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1981, 945 págs.

Con motivo de la celebración del Primer Centenario de la Intervención General de la Administración del Estado (1874-1974) se iniciaron las Jornadas sobre control de la Actividad Financiera de la Administración Pública, organizadas por el Cuerpo de Intervención y Contabilidad de la Administración Civil del Estado.

Las ponencias, comunicaciones e intervenciones en mesas redondas correspondientes a las IV Jornadas constituyen el contenido de la obra reseñada, que, prolongada por el Interventor General de la Administración del Estado, Ignacio Montañó Jiménez, edita el Instituto de Estudios Fiscales.

Las materias estudiadas se refieren al control desde todas sus perspectivas (parlamentaria, interna, externa, auditoría, opinión pública) y respecto de las distintas Administraciones públicas (general, territoriales, institucionales).

Por otra parte, dada la actualidad de las cuestiones relativas a los regímenes autonómicos de base territorial, son, asimismo, objeto de análisis especial.

M. P. B.

MINISTERIO DE HACIENDA, *Teoría de la Hacienda Pública*, Madrid, 1982, 484 págs.

Dentro de la colección de Manuales, la Escuela de Inspección Financiera y Tributaria, publica una nueva obra cuya finalidad esencial es servir de material de trabajo a los aspirantes a ingresar en dicha Escuela. De ahí su contenido, con

ciertas limitaciones en ciertos temas, por un lado, mientras otros son tratados exhaustivamente.

Tras un capítulo de introducción, estudia cada uno de los impuestos y a continuación se dedican sendos capítulos al gasto público y el presupuesto.

Es una obra en equipo en la cual colaboran una serie de Inspectores de los Servicios del Ministerio de Hacienda, en su mayoría profesores de la Escuela.

M. P. B.

338 Estructura y política económica

338.6 Desarrollo y crecimiento económico.

COURBIS, Raymond, *Modèles régionaux et modèles régionaux-nationaux*, Editions Cujas, París, 1979, 370 págs.

Creado en 1974 por Raymond Courbis y Henry Serbat, el «Coloquio Internacional de Econometría Aplicada» tiene por objeto analizar las aplicaciones prácticas de la econometría y de los métodos estadísticos a la previsión y preparación de las decisiones de los responsables políticos o responsables de las empresas, a la par que estudiar los problemas metodológicos que plantean tales aplicaciones.

El II de dichos Coloquios se consagró a los problemas regionales, y la obra reseñada recoge el conjunto de comunicaciones presentadas en el mismo, precedidas de una introducción de R. Courbis.

El coloquio estuvo constituido por cuatro sesiones y una mesa redonda. En la primera sesión, sobre los modelos regionales, se presentaron algunos modelos recientes y representativos (el modelo SDR de una región francesa, el del Mississippi, el de Inglaterra del Norte). La segunda sesión, que se consagró a los modelos regionales-nacionales (modelo REGINA para Francia, modelo RENA belga, modelo RM de los Países Bajos, modelo CANDIDE-R de Canadá), fue seguida de una mesa redonda. La tercera sesión se ocupó de análisis regionales de empresas y, por último, la cuarta trató de algunos problemas metodológicos planteados por la economía regional y de la aplicación a los mismos de la econometría y del análisis factorial.

Se incluye al final de la obra un brevísimo resumen de cada una de las ponencias, en francés e inglés.

M. P. B.

RUBINSON, Richard (Ed.), *Dynamics of World Development*, Sage Publ., Beverly Hills-London, 264 págs.

En este cuarto volumen de la serie que recoge los estudios sobre la economía mundial presentados en el Congreso Anual de la Universidad John Hopkins de Baltimore, se pretende recoger las corrientes más modernas que debaten el problema del desarrollo económico mundial. Bajo este término de economía mundial se esconde todo un amplio sistema social, de dimensiones muy superiores a las de cualquier Estado y cuyas operaciones deben de ser estudiadas de una manera definida, ya que constituyen por sí mismas un sistema autónomo de relaciones económicas, políticas y sociales.

Para el editor de este libro que presenta las aportaciones de una docena de expertos en estas materias de diversos países, la dinámica fundamental de este sistema mundial se basa en los rasgos estructurales, los ciclos y las tendencias seculares que en él se desarrollan. Para ello, además de tener en cuenta los datos del conjunto, habrá que percibir las fuerzas que parten de cada uno de las zonas que aquí aparecen estratificadas en tres grupos: el centro, la semiperiferia y los países periféricos. Esta dinámica mundial tiene un doble movimiento: el proceso parcial de los países actuando sobre la unidad mundial y el proceso de esta unidad totalizadora actuando, asimismo, sobre cada una de las partes.

M. S. M.

STREETEN Paul P. y JOLLY R. (Editores), *Recent Issues in World Development*, A Collection of Survey Articles, Pergamon Press, Oxford, 1981, 441 págs.

Paul P. Streeten, director del Center for Asian Development Studies de la Universidad de Boston, y Richard Jolly del Institute of Development Studies de la Universidad de Sussex recopilan en este volumen una serie de trabajos sobre desarrollo económico que dan cuenta del estado actual de la investigación teoría y aplicada en este campo de la economía. La mayoría de los estudios habían sido previamente publicados en la revista *World Development*, pero en este libro se incluyen además comentarios a los mismos.

Los temas tratados por autores como R. H. Cassen, Jeffrey James, Michad Lipton, Mary Kaldor, C. V. Vaitos y el propio P. Streeten son los siguientes: población y desarrollo; indicadores del desarrollo; transferencia internacional de tecnología; crecimiento, tecnología y medio ambiente; el ecodesarrollo; mercado de trabajo en los PMD; crisis de la cooperación económica regional y teoría de la dependencia.

M. S. M.

338.88 Multinacionales

MADSEN, Axel, *Private Power: Multinational Corporations for the Survival of Our Planet*, William Morrow & Company, Inc., 1981, 258 págs.

En una era en que las compañías multinacionales controlan más dinero que las reservas industriales de todas las naciones juntas, y en la que los ingresos anuales de una sola compañía petrolífera son superiores al producto nacional bruto de Suiza, las compañías multinacionales son un asunto que concierne a todo el mundo. Sin embargo, debido a la opinión comúnmente extendida de que «todo lo grande es malo», las empresas multinacionales son consideradas como un mal necesario.

Este libro es diferente. Axel Madsen no sólo se manifiesta a favor de las compañías multinacionales, sino que también mantiene que puede que sean nuestra mejor —y quizás única— esperanza para la supervivencia de nuestro planeta.

Madsen ha entrevistado a los principales directivos de las mayores compañías, desde Exxon a Nestlé, desde IBM hasta ITT, así como a líderes políticos, diplomáticos de las Naciones Unidas y economistas teóricos de todo el mundo. En esta relación fascinante, informativa y a veces humorística sobre la auténtica naturaleza de los grandes negocios, Madsen describe

las mayores multinacionales y demuestra que dichas compañías —con rendimiento superior, su compromiso de cambio y su visión global— son lo que va «bien» en el mundo.

C. S. A.

338.9 Política económica

FERBER, Robert & HIRSCH, WERNER Z., *Social Experimentation and Economic Policy*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1982, 251 págs.

El experimento social es un nuevo instrumento con el que los economistas o los políticos pueden evaluar los resultados reales que han conseguido los distintos programas emprendidos por ellos. En vez de hacer estos análisis mediante métodos analíticos o experimentos de simulación en laboratorio, se acude directamente a los posibles destinatarios con el fin de mensurar las políticas empleadas.

Lo primero que hacen los autores es exponer cómo se montan y se desarrollan estos experimentos, para examinar a continuación sus ventajas e inconvenientes. La parte central del libro recoge y examina los principales experimentos que se han llevado a cabo hasta el presente, especialmente en los Estados Unidos, lugar en que más extensamente se han practicado estas técnicas, destacando entre otros el experimento de mantenimiento de la renta de New Jersey, así como otros relativos a la fuerza de trabajo, tarifas eléctricas y créditos inmobiliarios.

Además de suministrar una serie de métodos, el libro ofrece una crítica de cada trabajo ya desarrollado y unas recomendaciones, dignas de tener en cuenta, para sucesivos estudios. Por todo ello, esta obra resulta muy útil para todos aquellos que quieren evaluar los éxitos o fracasos de sus políticas económicas tanto globales como sectoriales.

M. S. M.

GOUGH, Ian, *Economía política del Estado de Bienestar*, H. Blume Ediciones, Madrid, 1982.

Este libro del profesor británico Ian Gough se inscribe en la amplia corriente del denominado neomarxismo que comprende diferentes escuelas o grupos que tienen como común denominador su oposición al marxismo ortodoxo, a los modelos del socialismo real o estancistas y a la nueva exégesis de los textos clásicos del marxismo.

Resulta paradójico cómo muchos marxistas ayer acérrimos críticos del Estado del Bienestar como gran enmascarador de la lucha de clases e instrumento del capital, hoy son sus partidarios fervientes ante la reducción de servicios sociales y dádivas del Estado en estos tiempos de aguda crisis económica.

El profesor Gough tiene en su haber el ser el pionero, dentro del neomarxismo británico, del estudio serio y profundo de las implicaciones del Estado del Bienestar. El libro no sólo nos informa de forma rigurosa y amena sobre el caso concreto del Estado de Bienestar británico, su origen, desarrollo y contradicciones. También, y este es su segundo valor, nos proporciona un método para analizar y comprender el crecimiento e intervención del Estado contemporáneo en las sociedades industriales avanzadas, el porqué del crecimiento de los gastos sociales de ese Estado, sus relaciones con el proceso de acumulación y las relaciones entre la actual crisis económica y el endeudamiento estructural de las Haciendas Públicas.

¿Qué es el Estado de Bienestar?, en primer lugar, consiste éste en el conjunto de servicios sociales previstos por el Estado, en dinero o especie, así como la regulación de actividades privadas de individuos o empresas. Esta definición general, con la que cualquiera puede estar de acuerdo, se desarrolla en este caso a partir de la economía política marxista. Tanto porque se sitúa dentro del amplio paradigma del marxismo, como por el hecho de que se trata de comprender las relaciones entre la política, la economía y las instituciones sociales y más en concreto, la relación entre el Estado de Bienestar y el sistema económico. Es precisamente este enfoque lo que lleva a Gough a definir el Estado de Bienestar «como la utilización del poder del Estado para modificar la reproducción de la fuerza de trabajo y controlar la población no activa en las sociedades capitalistas».

El continuo conflicto entre capital y trabajo sobre los objetivos y las formas de la política social y el proceso contradictorio a través del cual el crecimiento del Estado de Bienestar contribuye a crear nuevas formas de crisis (económica, política e ideológica) dentro de estas sociedades.

C. G. G.

TITMUS, Richard M., *Política social*, Ariel, Barcelona, 1981, 214 págs.

La paradoja de un liberalismo socialista va adquiriendo carta de ciudadanía en nuestros contemporáneos, no ya a un nivel estrictamente político, sino en el campo del sistema económico. A ello han contribuido notoriamente muchos de los pensadores británicos, uno de los cuales es precisamente Titmus, autor de estas páginas, publicadas ya después de su muerte acaecida en 1973 y dictadas en sus últimos meses de vida.

En ellas se defiende un modelo de política social redistributivo, que parte de una crítica de todos los elementos de preferencias por clase social que pueden esconderse bajo los slogans y los criterios de libertad de elección, los cuales hacen de la política social un factor residual.

Titmus quiere poner las bases de un sistema que sea capaz de mantener el incentivo del trabajo y de la empresa por un lado, y que, a la vez, sea capaz de aceptar todas las posibilidades de ampliación de las oportunidades de vida para todos, que una sociedad abierta permita ir consolidando, sin que esto suponga caer en unas predeterminaciones planificadoras a ultranza.

M. S. M.

HASSAIN, Kamal, *Legal Aspects of the International Economic Order*, Nichols Publishing Company, New York, 1981, 285 págs.

El centro para la Investigación del Nuevo Orden Económico Internacional, ha organizado una serie de seminarios que han dado relieve a esta recopilación de documentos sobre los aspectos legales implicados en el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional.

Los temas tratados son los siguientes: La relación entre la nueva Ley del Mar y el Orden Económico Internacional; las compañías multinacionales y sus conflictos con los países donde se asientan; estructuras de regulación de las actividades

de las multinacionales y su propuesto Código de Conducta, relaciones entre ley y equitatividad; Orden Económico. Aspectos legales de las conclusiones monetarias y financieras; transferencia de tecnología y el propuesto Código de Conducta para estas transferencias; participación de los países en vías de desarrollo en las decisiones del sistema internacional; soberanía permanente sobre los recursos nacionales.

C. S. A.

350 Administración pública

DEBBASCH, Charles (Dir.). *La politique de choix des fonctionnaires dans les pays européens*, Ed. du Centre National Recherche Scientifique. París, 1981. 368 págs.

Debbasch nos dirá en la introducción que la política de selección los funcionarios en Europa obedece a reglas muy diversas dictadas la tradición histórica y por las circunstancias políticas y sociales, todo lo cual parece desafiar cualquier estudio comparativo. No obstante, en todos los países existe un empleo público que es distinto del privado y lo que sí se puede es trazar las grandes líneas de esa política.

El primer rasgo dominante común es el gran incremento en el número de funcionarios. Este crecimiento se ha hecho especialmente sensible en el último cuarto de siglo y es reflejo del desarrollo de las funciones del Estado. Pero justamente este aumento del peso de la función pública dificulta el dar una noción de funcionario que sea común a todos los países europeos. La definición de la función pública no es siempre coherente, varía según los distintos sectores del Derecho. Varía también la forma de reclutarse los funcionarios y la formación de los mismos.

Una reflexión global sobre la función pública puede hacerse desde tres puntos de vista: 1) Lugar que ocupa la F. P. en la sociedad; 2) Relación entre la F.P. y la noción de Estado; 3) Autonomía de la F. P. frente al resto de la sociedad.

La obra reseñada, en una serie de colaboraciones de expertos en la materia, recoge la política de selección de funcionarios en los distintos países europeos, incluida España, y estudia también el tema dentro de las Naciones Unidas y las Comunidades Europeas. Termina la obra con un artículo de síntesis en el que se intentan resumir varios puntos: 1) ¿Quién es funcionario?; 2) ¿De dónde proceden los funcionarios? y ello en tres aspectos: origen social, formación inicial y diferenciación por sexo; 3) Forma de selección de los funcionarios; 4) Formación posterior, una vez reclutados y 5) Relaciones del funcionario con el poder constituido y con la sociedad.

M. P. B.

Recuperar Madrid. Conocer Madrid. Ayuntamiento de Madrid, 1982.

Estos dos libros no son sino una pieza más del aparato que ha montado el ayuntamiento madrileño para dar a conocer a sus vecinos tanto las bellezas como las necesidades de ese centro convivencial que es la capital de España. El interés que han mostrado los nuevos tribunos de convertirse en gestores democráticos les ha llevado a no quedarse contentos con las reformas que a los técnicos les parecían más oportunas, sino a abrir una consulta pública en la que los ciudadanos también

cooperarán a esa nueva planificación. De ahí la exposición abierta en el antiguo cuartel del Conde Duque, la multiplicación de vallas diseminadas por toda la ciudad, la consulta a la población y estos dos libros, de los que es difícil decidirse y valorar cuál es el mejor de los dos.

El titulado «Conocer Madrid», redactado por el equipo de la revista Viajar, se convierte, por el mero arte de su aparición, en la mejor guía turística para propios y extraños de la villa y corte. En él desfilan los acontecimientos históricos de más de una docena de siglos, que desembocan en un Madrid literario, juvenil, artístico, gastronómico, y sobre todo, un Madrid con madrileños.

«Recuperar Madrid», además de recoger un sintético análisis sociológico del pasado y del presente, presenta la visión del futuro en un plan general de ordenación urbana en cada uno de sus servicios y sus distritos geográficos, hermanándose de esa forma el arte con la técnica. La calidad de estas dos obras son un presagio de la bella factura que tendrá Madrid, cuando estos objetivos del plan se hayan convertido en realidad.

M. S. M.

382 Comercio exterior

Guía de Importadores de la Provincia de Madrid, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, 1982, 432 págs.

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid se complace en presentar la segunda edición de la Guía de Importadores de la Provincia de Madrid, en la que figura información relativa a unas 800 firmas madrileñas.

Esta nueva edición se ha visto enriquecida con la incorporación de más de 200 nuevas empresas importadoras madrileñas en relación con las que figuraban en la primera Guía.

La publicación contiene información sobre:

— Mercancías de importación y sus respectivos importadores, clasificadas por un sistema mixto alfabético-arancelario. El índice alfabético por productos que figura en la publicación permite la rápida localización de cualquier producto.

— Firmas importadoras ordenadas alfabéticamente, con información de los productos que importan, marcas, empresas extranjeras que representan, etc.

— Relación de importadores clasificados por países de origen de las mercancías.

— Marcas y empresas extranjeras representadas, con indicación de país de origen y empresa importadoras que las representan.

Al publicar este trabajo, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid espera contribuir a llenar el vacío de información existente en lo que concierne a importadores españoles y más concretamente a importadores madrileños.

F. G. C.

385 Transportes

La empresa de transportes en las Comunidades Europeas. Problemas y respuestas, Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones. Secretaría General Técnica. Madrid, 1982. 106 págs.

La presente publicación «Jornadas sobre la Empresa de Transportes en las Comunidades Europeas» pretende ser un instrumento de divulgación de los principios que informan la Política Común del Transporte en el Mercado Común, así como de su plasmación práctica a través de las experiencias expuestas por diversos empresarios del transporte pertenecientes a los distintos Estados Miembros de la Comunidad.

El objetivo esencial de las Jornadas era acercar a la empresa española de transportes a las normas de la CEE y a los problemas que la empresa europea de transportes tiene en un mercado ampliado y liberalizado. De esta forma, el empresario español puede tomar conciencia del significado real de la adhesión, de las dificultades que va a encontrar y de las reglas del juego a las que debe adaptar su esquema empresarial.

Entre otras ponencias destacamos las siguientes: «La política común de los transportes terrestres en la CEE» de Francesco Ventrella; «La Empresa Española de Transportes ante la CEE» de Alonso Madero; «El Desarrollo del Transporte Marítimo en la CEE» de Jacques Landreville y «La Problemática del Transporte Marítimo Español ante la CEE» de Fernando Casas Blanco.

La lectura de estas ponencias ayudará a dar una visión sobre lo que supone el proceso de adaptación del sector transporte español al marco de la CEE, llegando a concluir que las dificultades y problemas que surjan a lo largo de esta negociación implican un planteamiento conjunto de esfuerzos y diálogos mutuos entre los agentes económicos y políticos que participen en el tema.

F. G. C.

361 Seguridad Social. Sanidad

ORDEIG FOX, José María, *El sistema español de Seguridad Social*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1982, 522 págs.

Esta obra no es un tratado de Seguridad Social ni una monografía. Todo lo más un curso elemental. Pero abarca todo el amplio panorama del sistema español vigente de Seguridad Social, debidamente sistematizado y ordenado.

Sin olvidar las necesarias disquisiciones doctrinales, y la construcción jurídica apropiada, se insiste en rastrear las decisiones jurisprudenciales en casi todas las materias, partiendo de un criterio realista fundamental. Ha sido la jurisprudencia española la que ha concedido protección, antes que la norma general, a las enfermedades profesionales, al accidente «in itinere», al accidente «extra fundo» y «extra navem»; la que ha suavizado el requisito de carencia hasta modificarlo, la que está llevando el sistema español de Seguridad Social a un modelo de seguridad-servicio público, con responsabilidad pública plena. El proceso es irreversible. La enorme ampliación subjetiva de los afiliados al sistema, ajenos a la relación laboral en gran parte, y la extensión de la protección a todos los riesgos causales —en gran parte ajenos al riesgo y gestión empresarial— conllevan la afirmación de la responsabilidad social, de la responsabilidad pública. No otra cosa quiere decir la Constitución de 1978, cuando en su artículo 41 dispone que los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social.

Este manual consta de varias partes, donde se recoge la acción gestora y protectora de la Seguridad Social; así como el régimen general y los regímenes especiales de la misma.

F. G. C.

630 Agricultura

Anuario de Estadística Agraria. Año 1980, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid, 1982, 660 págs.

El Anuario de Estadística Agraria intenta recoger toda la información estadística sobre el sector agrario que sea de utilidad general.

Desde 1972 en que se empezó a elaborar el Anuario de Estadística Agraria se han introducido mejoras importantes en la publicación de las estadísticas de producción, incorporando series históricas sobre las principales informaciones, destino de las producciones, comercio exterior de España, comercio internacional y producción en otros países de numerosos productos. Asimismo se recogen informaciones estadísticas distintas de la producción, tales como territorio, climatología, demografía, explotaciones agrarias, vías de saca, vías pecuarias, medios de producción, precios, salarios, renta, financiación agraria, dieta alimenticia, industrias agrarias, y un resumen del Comercio Exterior Agrario que sin aportar nada nuevo permite recoger datos de gran utilidad para los estudiosos del tema.

Las producciones agrícolas que figuran en este volumen, son las que han sido cosechadas en los años que se indican en cada caso, salvo en la remolacha azucarera, cítricos y olivar, para los que se indica el año en que comienza la recolección, la cual se prolonga durante los primeros meses del año siguiente.

F. G. C.

Convención mundial del corcho, Servicio de Publicaciones Agrarias, 1982, 528 págs.

La Convención Mundial del Corcho celebrada en Madrid en octubre de 1980, y de la que se compendian aquí las ponencias y comunicaciones que se expusieron a lo largo del desarrollo de la misma, así como diferentes circunstancias complementarias, ha venido a llenar una laguna que era perceptible a todas luces, dentro del panorama corchero español.

Era conveniente poner de relieve, a todos los niveles, la importancia que el corcho tiene y que se despliega en las parcelas que integran su contexto: las referentes a la producción, industria y comercio corcheros. Debía de potenciarse el interés de todos los integrantes del mundo del corcho públicos y privados, de forma que se tomara plenamente en cuenta la riqueza corchera nacional dentro del marco de su proyección a nivel mundial, para mejor analizarla, estructurarla e incrementarla.

Para conseguir estos efectos se pensó en la elaboración oportuna de unas amplias jornadas de trabajo, en donde intervinieran y expusieran sus ideas sobre toda la problemática corchera en general, diversas autoridades en la materia, tanto nacionales como internacionales, con la participación de una nutrida concurrencia de plural procedencia. Dichas jornadas de trabajo habían de constituirse bajo la denominación de la Convención Mundial del Corcho.

Para que el tratamiento de la problemática corchera fuera lo más exhaustivo posible se dividió la misma en cuatro áreas: Campo, Industria, Política Económica y Comercio, que atienden en realidad a todos los aspectos del sector corchero globalmente considerado.

La Convención Mundial del Corcho ha venido a fortalecer con su impronta la última etapa de la historia corchera en que

nos encontramos y que adolecía de falta de acontecimientos acordes por su importancia a la del corcho, sus manufacturas y su sector correspondiente, en suma.

C. G. G.

Los cultivos forzados en Almería. Inventario agronómico y caracterización productiva de los cultivos forzados. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 1982, 162 págs.

El desarrollo de los cultivos forzados ha sido auténtico motor de transformación agrícola de una extensa zona costera del sur de la provincia de Almería, mejorando de forma notoria las condiciones económicas y sociológicas de la población.

La producción final agraria de la provincia se ha quintuplicado en menos de diez años, pasando de poco más de 7.000 millones de pesetas en 1972 a 35.000 millones en 1980. Este fuerte incremento corresponde al desarrollo de las hortalizas producidas en cultivo forzado, que representa más del 80 por 100 de la producción agrícola provincial y más del 15 por 100 de la producción hortícola nacional.

El presente estudio responde a la demanda del propio sector hortícola, que precisa de una información lo más completa y actualizada posible y que le ha de permitir —dado el dinamismo y agresividad que lo caracterizan—, analizar la situación alcanzada hasta el momento presente y replantearse objetivos concretos que respondan a los tres principios fundamentales de una producción de primor:

- a) Obtención de aquellos productos que sean del gusto del consumidor.
- b) Producción de las cantidades que pueda absorber el mercado.
- c) Distribución espacial y temporal de la oferta, ajustada a las exigencias de la demanda.

La información que en el presente trabajo se aporta, acerca de la estructura productiva, ha de servir de documentación básica, tanto para los productores aislados o asociados en agrupaciones de cualquier tipo como para los comerciantes y exportadores, para conseguir un continuo y progresivo relanza-

miento de sus actividades, que redundará siempre en un mejor nivel de empleo y en la mejora de la renta de los agricultores almerienses.

F. G. C.

MANGAS NAVAS, José M.^a, *El régimen comunal agrario de los concejos de Castilla*, Servicio de Publicaciones Agrarias, 1981, 316 págs.

El régimen comunal agrario, cuyas manifestaciones siguen prodigándose en la actualidad a lo largo y ancho de toda la geografía hispana es, efectivamente, una herencia del pasado, cuya merma y adulteración contemporánea han llevado a enmascarar su verdadera índole; de ahí que un estudio en profundidad sobre el mismo sólo pueda hacerse obviamente partiendo de aquel pasado y situándose en él.

Esta obra —la primera de otras que han de sucederle en este estudio—, pretende esclarecer cuáles han sido el origen, naturaleza, evolución e importancia del régimen comunal agrario desde una perspectiva global, enmarcándola en unas dimensiones temporal y espacial suficientemente representativas como para poder sentar algunos principios de validez general; el marco elegido tal como se desprende su título, es el de los antiguos concejos de Castilla. El principal problema con el que ha tropezado hasta ahora el esclarecimiento de la comunalidad histórica ha sido precisamente el desconocimiento de la realidad concejil.

Esclarecida la parte que trata del sujeto concejil en sus tres componentes básicos —territorio, población y gobierno— es posible acometer desde una posición favorable a la cuestión de determinar cómo se establece la relación comunal agraria a partir de él, es decir, el asunto de precisar cuál sea la ligazón que vincula al vecindario con la explotación comunitaria de la tierra, y, en primer lugar, dilucidar si la citada relación comunal es una y única.

La segunda parte de la obra se concluye con la pretensión de exponer cómo se inserta el régimen comunal en la estructura general del Antiguo Régimen.

José María Margán, en este interesante libro, ha contribuido de una manera original al estudio del régimen comunal agrario, aportando una clave definitiva para el conocimiento de nuestra vida pública local tradicional.

C. G. G.

LISTA DE LIBROS

Selección de los libros ingresados en la Biblioteca del Ministerio de Economía y Comercio durante el mes de mayo de 1982.

301 Sociología

BARNES, Barry, *T. S. Kuhn and social sciences*. New York, Columbia, UP, 1982, XIV + 135 págs.

LÓPEZ PINTOR, Rafael, *La Sociología Industrial y de la Empresa*. Barcelona, Editorial Vicens-Vives, 1976, XVIII + 156 págs.

310 Estadística

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMERCIO. INE, *Anuario Estadístico de España 1981*. Madrid, S.a., XXVII + 790 págs. ONU, *Statistical Yearbook 1979/80*. New York, 1981, XX + 891 págs.

320 Ciencia Política

BOBBIO, Norberto, y MATTEUCCI, Nicola, Dirs., *Diccionario de Política*. I. A. J., Madrid, Siglo XXI de España Eds., S. A., 1982, XIV + 880 págs.

330 Economía General

- BARNEY, Gerald O. Dir., *El Mundo en el año 2000. En los albores del siglo XXI*. Informe técnico, Madrid, Tecnos, 1982, 985 págs.
- COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS. CONSEJO SUPERIOR BANCARIO, *Anales del CUNEF*. Curso 1978-1979, Madrid, 1979, 775 págs.

330.09 Historia económica

- ANTÚÑEZ Y ACEVEDI, Rafael, *Memorias históricas sobre la legislación y gobierno del Comercio de los españoles con sus Colonias en las Indias Occidentales*. Madrid, 1979, Madrid IEF, 1981, XXXV + XV + 330 + CV págs. + 1 h.
- FLOUD, Roderick, y McCLOSKEY, Donald, Eds., *The economic history of Britain since 1700*. Cambridge, CUP, 1981, 2 vols., XVII + 485 y XV + 323 págs.
- LIS, Catharina, SOLY, Hugo, *Poverty and Capitalism in pre-industrial Europe*. Brighton, The Harvester Press, 1982, XVI + 267 págs.

330.1 Teoría Económica

- BALOGH, Thomas, *The irrelevance of conventional Economics*. London Weidenfeld and Nicolson, 1982, IX + 262 páginas.
- BEGG, David K. H., *The rational expectations revolution in Macroeconomics*. Oxford, Philip Allan, 1982, XII + 291 páginas.
- KOUTSOYIANNIS, A., *Non-price decisions. The Firm in a modern context*. London, MacMillan, 1982, XXIII + 671 págs.
- MURELIUS, Olof, *Les Institutions face a l'analyse des projets dans les pays en voie de developpement*. París, OCDE, 1981, 132 págs.
- SANDLER, Todd, Ed., *The theory and structures of international political economy*. Boulder, Westview Press, 1980, XXII + 280 págs.

330.946

- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMERCIO, Programa económico regional de Extremadura (período 1982-84), Madrid, 1982, 127 págs.

331 Economía laboral

- BARNES, Denis, y REID, Eileen, *Governments and Trade Unions. The British experience, 1964-79*, London, Heinemann, 1982, XIII + 240 págs.
- MEADE, James E., *Wage-fixing*. London, George Allen & Unwin, 1982, 233 págs.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMERCIO, INE, *Salarios. Resultados definitivos correspondientes a los periodos noviembre 1980-diciembre 1980-enero 1981 a mayo-junio-julio 1981*. Empresas con más de diez trabajadores, Madrid, 1982, XVI + 242 págs.
- WILKINSON, Frank, Ed., *The dynamics of labour market segmentation*, London, Academic Press, 1981, XVI + 308 páginas.

332 Economía monetaria

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, XXIII, *Reunión anual de la Asamblea de Gobernadores*. Banco Interamericano de Desarrollo, Cartagena de Indias, Colombia, marzo 1982, Documentos de la Reunión, S.I., 1982, págs. s/n.
- BEAUGRAND, Phillippe, *Henry Thornton: Un precursor de J. M. Keynes*. París, PUF., 1981, XVIII + 129 págs.
- BOLSA DE BARCELONA, Memoria 1981, S.I., S.a., 181 págs.
- ELTIS, W. A., y SINCLAIR, P. J. N., Eds., *The money supply and the exchange rate*. Oxford, Clarendon Press, 1981, 364 páginas.
- MARAVALL, Agustín, *Errores de medición del crecimiento a corto plazo de series monetarias desestacionalizadoras: Una fundamentación estadística de las bandas de tolerancia*. Madrid, Banco de España, Servicio de Estudios, 1981, 60 págs.
- OCDE, *Investissement international et entreprises multinationales. Tendances récentes des investissements directs internationaux*. París, 1981, II + 109 págs.
- TULLIO, Giuseppe, *The monetary approach to external adjustment. A Case Study of Italy*, London, MacMillan, 1981, XX + 127 págs.

334 Cooperación. Integración

- MELO, F., y MONES, M.^a Antonia, *La integración de España en el Mercado Común. Un estudio de protección arancelaria efectiva*. Madrid, IEE, 1982, 173 págs. + 11 h. s/n.
- SANZ GARCÍA, José María, *Algunos comentarios geoeconómicos a las relaciones URSS-COMECON en Europa*. Madrid, Editorial de la Universidad Complutense, 1981, págs. 73 a 93.
- TAMAMES, Ramón, *El Mercado Común Europeo. Una perspectiva española y latinoamericana*. Madrid, Alianza Editorial, 1982, XI + 448 págs.

336 Hacienda Pública. Política Fiscal

- FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS. Madrid, Editorial Instituto de Empresa, 1982, VI + 272 págs.
- GARCÍA MARTÍN, Aurelio, *Guía fiscal del agricultor*. Madrid, Banco de Crédito Agrícola, 1982, 161 págs.
- IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y SOBRE SOCIEDADES. NUEVA LEGISLACIÓN. 3.^a Ed., Madrid, Ministerio de Hacienda, 1980, 576 págs.
- LOS IMPUESTOS EN ESPAÑA. 9.^a Ed. Madrid, Ministerio de Hacienda, 1982, 708 págs.
- MATIN QUERALT, Juan, y SOLER ROCH, María Teresa, Eds., *Impuestos sobre la renta y el patrimonio de las personas físicas*. Madrid, Tecnos, 1982, 833 págs.
- MINISTERIO DE HACIENDA, *Presupuestos Generales de Estado para 1981*. Memoria, S.I., S.a., 268 h.
- MINISTERIO DE HACIENDA, INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, *Control interno del Sector Público Estatal*. Madrid, 1980, 70 págs.
- OCDE, *Statistiques de recettes publiques des pays membres de l'OCDE*. 1965-1980, París, 1981, 225 págs.
- REGLAMENTO DEL IMPUESTO GENERAL SOBRE EL TRÁFICO DE LAS EMPRESAS. Madrid, Ministerio de Hacienda, 1981, 59 págs.

338 Producción. Estructura y política económica

COOMBES, David, *Representative government and economic power*. London, Heinemann, 1981, 208 págs.

338.900 Estructura y política económica de los distintos países

- ARAB BANK FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN AFRICA. *Annual Report 1981*. S.I., S.a., 72 págs.
- BLAUVELT, Euan, y DURLACHER, Jennifer, Eds., *Sources of Asian-Pacific economic information*. Westmead, Gower Publ. Co Ltd., 1981, 2 vols., VII + 387 y 365 págs.
- BLAUVELT, Euan, y DURLACHER, Jennifer, Eds., *Sources of African and Middle-Eastern economic information*. Aldershot, Gower Publ. Co Ltd., 1982, 2 vols., IX + 270 y 305 páginas.
- WORLD BANK, *Economic situation and prospects of India*, S.I., 1982, X + 292 págs.
- WORLD BANK, *Pakistan. Economic developments and prospects*. S.I., 1982, XII + 173 págs.
- WORLD BANK, *Uganda. Country economic memorandum*. S.I., 1982, V + 161 págs.
- WORLD BANK, *Economic memorandum on Belize*. S.I., 1982, IV + 170 págs.

338.946 Estructura y política económica. España

- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID. *La economía española en 1978*. Madrid, 1979, 319 págs.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID. *La economía de Madrid en 1981*. Avance, S.I., 1982, 206 págs.
- LIEBERMAN, Sima, *The contemporary Spanish economy: A historical perspective*. London, George Allen & Unwin, 1982, XII + 378 págs.
- MARTÍNEZ MÉNDEZ, Pedro, *El proceso de ajuste de la economía española: 1973-1980*. Madrid, Banco de España, Servicio de Estudios, 1982, 83 págs.
- OECD, *OECD Economic survey. Spain*. París, 1982, 63 págs.
- OCDE, *Etudes Economiques de l'OCDE. Espagne*. París, 1982, 67 págs.
- PUNSET, Eduardo, *La salida de la crisis*. Barcelona, Editorial Argos Vergara, S. A., 186 págs.

339.2 Distribución de la renta

- KAKWANI, Nanak, C., *Income inequality and poverty. Methods of estimation and policy applications*. New York, Oxford, University Press, 1980, XIII + 416 págs.

339.3 Contabilidad Nacional

- OCDE, *Statistiques des Comptes Nationaux. 1951-1980*. Vol. I, Agrégats, París, 1982, 97 págs.
- OCDE, *Statistique des Comptes Nationaux. 1962-1979*. Vol. II, Tableaux détaillés, París, 1981, 304 págs.

341 Derecho internacional

- DÍAZ MERRY, Manuel, *Tánger. Tratados, códigos, leyes y jurisprudencia de la Zona Internacional*. Tánger, Distribuciones Ibérica, S. A., 1950, 2.480 págs.

344 Derecho mercantil

- HERNÁNDEZ IZAL, Santiago, *El «Conocimiento de embarque» para el transporte combinado*. Barcelona, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, 1977, 117 págs.

350 Derecho administrativo

- ROYO-VILLANOVA, Antonio, *Elementos de Derecho administrativo*. Tomo 2, 24 ed., Valladolid, Librería Santarén, 1955, págs. 477 a 971.
- MINISTERIO DE HACIENDA. DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS. *Estadística del Comercio Exterior de España. Comercio por zonas, Admisiones, tránsito, impuestos especiales y tráfico de perfeccionamiento*. Año 1979, Madrid, S.a., 2 vols., 1.285 págs.
- REPUBLIC OF SOUTH AFRICA. *Foreign Trade Statistics. Calendar Year 1980*. Vol. I, Imports and Exports, Pretoria, Government Printer, S.a., VIII + 613 págs.

630 Agricultura

- ESPAÑA EN EUROPA: ASPECTOS AGRÍCOLAS DE LA INTEGRACIÓN EN LA CEE. Madrid, Audiovis-al y Prensa, S.A., 1982, 116 págs.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO. DELEGACIÓN REGIONAL DE VALENCIA. *Memoria Campaña de Agrios, 1976-77*. Madrid, 1978, 233 págs.
- ONU (FAO), *Anuario de productos forestales 1969-80*. Roma, 1982, 414 págs.
- THE COSTS OF COMMON AGRICULTURAL POLICY. London. Croom Helm, 1982, 184 págs.

370 Educación y enseñanza

- CONTEL BAREA, María Concepción, e IBÁÑEZ ORTEGA, María Begoña, *Catálogo de obras antiguas sobre educación. 1959-1940*. Madrid, Ministerio de Educación y Ciencia, SGT, 1981, 189 págs.

380.8 Turismo

- OCDE, *Politique du tourisme et tourisme international dans les pays membres de l'OCDE. Evolution du tourisme dans les pays membres de l'OCDE en 1980 et au cours des premiers mois de 1981*, París, 1981, 178 págs.

381 Comercio interior

- MINISTERIO DE COMERCIO. IRESCO, *Las calles peatonales comerciales. Una alternativa para el comerciante independiente*. Madrid, 1979, 48 págs.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO. IRESCO, *Informe general sobre el comercio interior en España*. Madrid, 1978, 245 págs. + anexo estadístico.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO. IRESCO, *Programa de reforma de las estructuras comerciales*. Madrid, 1978, 109 págs.

382 Comercio exterior. Importaciones. Exportaciones

- OCDE, *Les échanges Est-Ouest. L'évolution récente des échanges compensés*. París, 1981, 80 págs.

382.1 Mercados

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMERCIO. *Directorio de Oficinas Comerciales de España en el extranjero*. Actualizado a 1 de marzo de 1982, 1982, 46 págs.

382.4 Balanza de pagos

BALASSA, Bela; BARSONY, Andre, y RICHARDS, Anne, *Les effets exercés sur la Balance des Paiements par els chocs intérieurs et les mesures prises pour y répondre dans les pays en développement non membres de l'OPEP*. París, 1981, 103 págs.

382.6 Exportaciones

MINISTERIO DE AGRICULTURA. DIRECCIÓN GENERAL DE LA PRODUCCIÓN AGRARIA, Pepinos. *Informe Resumen de la Campaña de exportación 1978-79*. Madrid, 1980, 14 págs.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. DIRECCIÓN GENERAL DE LA PRODUCCIÓN AGRARIA, Tomates. *Memoria-resumen de la Campaña de exportación 1968-79*. Madrid, 1979, 24 págs.

382.9 Política comercial

MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO. IRESO, *Noventa Mesa Redonda. Implicaciones para el sector Comercio en la integración de España en el Mercado Común*. Madrid, 1979, 106 págs.

382.900 Política comercial y estadística. Países

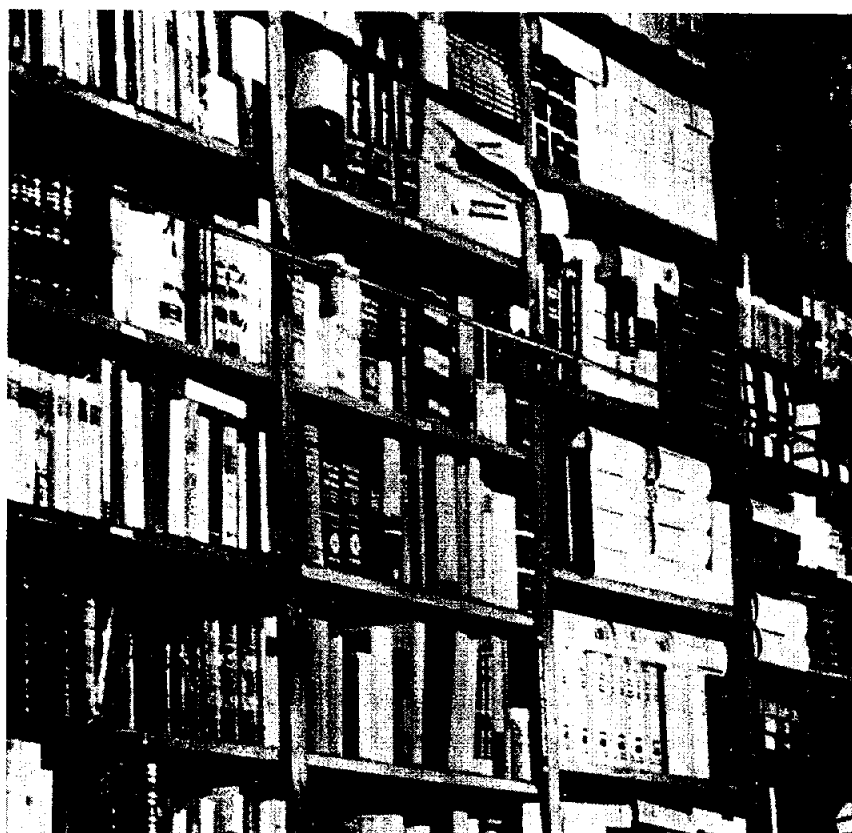
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DEL PERÚ, Perú. *Directorio de Exportadores 1981-82*. Lima Editorial e Imprenta «Desa», S.a., 368, págs.

COMMODITY LIST FOR MONTHLY BULLETIN OF EXTERNAL TRADE 1982. Oslo Statistisk Sentralbyrå. 1982, 126 págs.

DEPARTMENT OF TRADE, *Overseas Trade Statistics of the UK*. December 1981, London, HMSO, S.a., págs. s/n.

DIRECTION GENERALE DES DOUANES. BERNE, *Statistique annuelle du commerce extérieur de la Suisse*. 1981, Tome III, S.I., 1982, 160 págs.

MINISTERIO DE HACIENDA. DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS. *Estadística del Comercio Exterior de España. Comercio por productos. Comercio por países en N. de B.* Enero-diciembre 1980, S.I., S.a., 2 vols., XXIV + 1.539 págs.



CUADERNOS ECONOMICOS *de ICE*

Publicados por
❧ *Información Comercial Española* ❧

Número 18, 1981

La regulación industrial y el funcionamiento de los mercados políticos
Fernando Maravall

Una nota sobre efectos de regulaciones de cantidades
Antonio Abadía y Oscar Fanjul

El comportamiento de la empresa pública en economías mixtas
Paulina Beato y Carlos Escribano

Sistemas de incentivos para empresarios públicos
basados en la remuneración salarial
Paulina Beato y Carlos Escribano

La economía como una guía para la regulación anti-trust
Harold Demsetz

La economía política de la protección efectiva en el
sector manufacturero de Canadá
Ronald S. Saunders

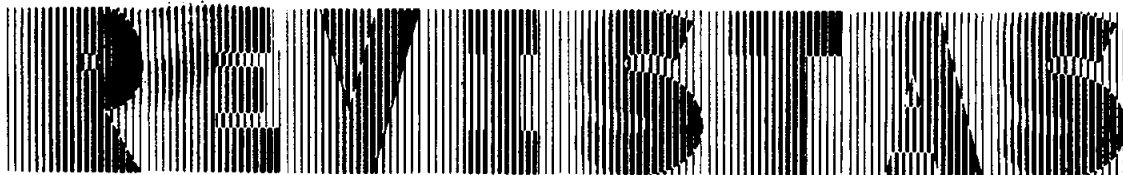
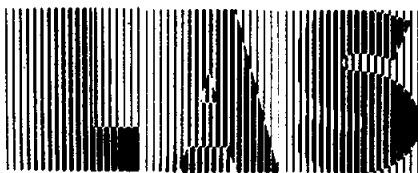
Conclusiones sobre la lógica de la intervención del gobierno
W. H. Corden

Regulación de la tasa de rendimiento y eficiencia en la producción:
una prueba empírica de la tesis Averch-Johnson
Robert M. Spann

Regulación y cambio técnico: algunas influencias muy poco estudiadas
George C. Eads

Algunas lecciones sobre los controles de precios en 1971-1973
D. Quinn Mills

ESTA PUBLICACION SE PUEDE ADQUIRIR EN EL MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMERCIO
(CASTELLANA, 162, VESTIBULO) Y TAMBIEN EN ALMIRANTE, 21 - MADRID.



LISTA DE REVISTAS

Selección de artículos y resúmenes de las siguientes revistas:

Abreviatura	Revista	Tomo y número	Año
<i>Agr. Soc.</i>	AGRICULTURA Y SOCIEDAD	(20)	1981
<i>Hac. Púb. Esp.</i>	HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA	(72)	1981
<i>Har. D. Bus. R.</i>	HARVARD DEUSTO BUSINESS REVIEW	(9)	1982
<i>ICE</i>	INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA	(582), (583), (584) y (585)	1982
<i>Inv. Econ.</i>	INVESTIGACIONES ECONOMICAS	(17)	1982
<i>Pap. Econ. Esp.</i>	PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA	(10)	1982
<i>Pens. Iberoam.</i>	PENSAMIENTO IBEROAMERICANO	(1)	1982
<i>R. Econ. Pol.</i>	REVISTA DE ECONOMIA POLITICA	(90)	1982
<i>R. Der. Ban. Bur.</i>	REVISTA DE DERECHO BANCARIO Y BURSATIL	(5)	1982
<i>R. Inst. Est. Econ.</i>	REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS	(4)	1981
<i>R. Fom. Soc.</i>	REVISTA DE FOMENTO SOCIAL	36 (145)	1982

ARTICULOS

- El punto indica los artículos de los que se publica resumen.

320 Ciencia Política

FERNÁNDEZ SEGADO, Francisco, Sistemas de partidos y sistemas electorales, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 71-88.

330 Economía General

330.09 Historia económica y de las doctrinas económicas

TEDDE DE LORCA, P., Diego Mateo del Peral, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 173-182.

UREÑA, Enrique M., Crisis, marxismo y economía de mercado, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 63-70.

VELARDE FUERTES, J., Unamuno y los estudiosos españoles de economía, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 5-22.

ZAÑARTU UNDURRAGA, Mario, Categorías económicas y conciencia cristiana, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 89-100.

330.1 Teoría Económica

ABADÍA, A., Composiciones de demandas, precios relativos y variaciones de capacidad de compra bajo indicación de rentas, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 69-82.

BOTAS VIGÓN, Ramón, La crisis del Welfare State, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 61-69.

ESPI MARTÍNEZ, José María, Conclusiones de un debate sobre la economía oculta, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 294-299.

FURTADO, Celso, Transnacionalización e monetarismo, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 13-44.

IGLESIAS, Enrique V., Angustias frente al ¿Qué Hacer?, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 79-84.

MIGUEL ANASAGASTI, Ignacio de, Dinamización del modelo keynesiano, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 107-110.

PREBISCH, Raúl, El retorno de la ortodoxia, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 73-78.

REQUEJO GONZÁLEZ, Jaime, James Tobin o el keynesianismo cercado, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 326-339.

RODRÍGUEZ INCIARTE, Matías, La economía oculta, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 288-293.

ROJO, Luis Angel, Sobre el estado actual de la macroeconomía, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 45-70.

SUCH, Diego; SEVILLA, Martín, y MANTECA, J. A., La distribución de funciones ante la política económica y local. Algunas precisiones metodológicas, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 81-98.

TOBIN, James, Política económica, expectativas y estabilización, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 340-350.

TOBIN, James, La contrarrevolución monetarista en la actualidad, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 351-361.

TOBIN, James, La economía de la oferta: concepto y posibilidades operativas, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), pág. 362.

330.2 Economía Internacional

GÓMEZ CAMACHO, Francisco, Norte-Sur un ¿diálogo imposible?, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145) págs. 43-50.

GOROSQUIETA, Javier, Sistema monetario para un nuevo orden económico internacional, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 9-20.

MARTÍNEZ GALDEANO, Fernando, Energía y nuevo orden económico internacional, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 21-42.

McCULLOCH, Rachel, Temas políticos y económicos en el nuevo orden internacional, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 19-41.

- PODHORETZ, Norman, Los nuevos defensores del capitalismo, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 36-51.

- SIGÜENZA, Manuel, La crisis mundial, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 118-147.

330.3 Economía de la empresa

- ANTHONY, Robert N., Aspectos particulares de la información contable para las entidades no lucrativas, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 4-17.

BUCHANAN, Jack R., y LINOWES, Richard G., ¿Cómo hacer que funcione el proceso distribuido de datos?, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 92-112.

CAÑAS MADUENO, Juan A., y HARO GIMÉNEZ, Tomás de, La gestión de «stocks» en un contexto de incertidumbre, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 179-200.

DOMÍNGUEZ MACHUCA, José Antonio, y DURBÁN OLIVA, Salvador, La tasa real de inversiones de los flujos netos de caja generados en los proyectos de inversión, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 157-178.

DRUCKER, Peter F., Lo que podemos aprender de los directivos de empresa japoneses, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 37-60.

- HALL, William K., Estrategia para sobrevivir en un entorno hostil, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 79-91.

- MERTES, Louis H., Modernización de oficinas mediante la electrónica, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 52-64.

- MILLER, Jeffrey G., La coordinación entre el sistema de producción y las necesidades de la empresa, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 122-133.

MONTORO ROMERO, Cristóbal, Funciones y límites de las empresas públicas en una economía desarrollada, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 99-156.

- POPELL, Steven D., Gestión eficaz de las cuentas a cobrar, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9) págs. 30-35.

- REVSINE, Laurence, Pongamos fin a la descapitalización de las empresas, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 18-29.

- STATA, Ray, y MAIDIQUE, Modesto A., Un sistema de primas para una estrategia de equilibrio de objetivos en conflicto, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 113-121.

- WILSON, Aubrey, y WEST, Christopher, La comercialización de los productos «innombrables», *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 65-78.

331 Economía Laboral

BARALLAT, Luis, Los fondos de pensiones y el mutualismo profesional, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 70-80.

332 Economía Monetaria

332.1 Banca

AZQUETA, El Fondo Monetario Internacional y el problema del reciclaje, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 149-158.

CADENAS CORONADO, Jesús, Incompatibilidades y limitaciones de altos cargos de la banca privada, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), págs. 147-164.

ECHENIQUE GORDILLO, Rodrigo, Las garantías bancarias internacionales: Algunas consideraciones, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), págs. 147-164.

RUIZ ARBELOA, Luis, Las actividades recientes del FMI, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 72-92.

WILLIAMSON, John, La teoría económica y las políticas del FMI, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 7-18.

332.6 Inversiones extranjeras

FERNÁNDEZ TOMÁS, Antonio, La nueva legislación española en materia de control de cambios e inversiones extranjeras, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), págs. 165-187.

GISPERT PASTOR, M.^a Teresa, La protección legal de la inversión monetaria en Gran Bretaña, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), págs. 9-79.

334 Cooperación. Integración

334.1 Integración económica internacional

ALONSO, J. A.; DONOSO, V., y FARIÑAS, J. C., La integración en la CEE: Líneas de coherencia y especialización del sistema productivo español, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 127-148.

FERNÁNDEZ NAVARRETE, Donato, La política agraria de la CEE, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 81-90.

FRATIANNI, Michele, La economía en la OCDE, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 42-71.

GÓMEZ MARTOS, Francisco J., La reestructuración sectorial como eje de la política industrial ante el proceso de integración en la CEE, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 39-80.

LORCA, A. V.; MARTÍNEZ, A., y FUERTES, A., España, Latinoamérica, MEC., *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 93-104.

SOUVIRON MORENILLA, José M., La libre circulación de capitales en la CEE, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 105-118.

334.5 Cooperativas

CABALLER MELLADO, Vicente, Aspectos económicos de las altas y bajas de los socios en las cooperativas agrarias, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 201-218.

336 Hacienda Pública. Derecho Financiero. Política Fiscal.

- BAJO FERNÁNDEZ, Miguel, Oportunidad e inoportunidad de los nuevos delitos económicos, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 247-259.

LÓPEZ CASASNOVAS, Guillermo, Un test sobre las proposiciones de W. Baumol acerca del «Productivity Lag» en el sector público, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 15-38.

OLSON MANCUR, La asignación óptima de la responsabilidad jurisdiccional: El principio de «equivalencia fiscal», *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 61-70.

PEDRAZZI, Cesare, El derecho penal económico en la moderna experiencia italiana, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 273-278.

- STAMPA BRAUN, José María, Los delitos económicos y la economía de mercado, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 260-272.

TIEDERMANN, Klaus, Economía de mercado y derecho penal, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 279-287.

336.1 Presupuestos

BRAÑA PINO, Javier, Los «gastos fiscales»: Concepto y problemática, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 87-114.

336.2 Impuestos tributación

CARRERA, C., Una defensa del impuesto sobre ganancias de capital, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 23-34.

Exposición de motivos del proyecto de ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas en España, *R. Inst. Est. Econ.*, 1981 (4), págs. 211-226.

GAGO RODRÍGUEZ, Alberto, Impuesto sobre la renta, inflación y salarios, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 115-126.

Informe del Comité de Revisión de la Imposición (Informe Asprey), *R. Inst. Est. Econ.*, 1981 (4), págs. 3-32.

Informe de la Real Comisión de Investigación sobre la Fiscalidad (Informe Carter), *R. Inst. Est. Econ.*, 1981 (4), págs. 133-208.

La imposición sobre el marido y la mujer, *R. Inst. Est. Econ.*, 1981 (4), págs. 89-129.

OCDE, El tratamiento de la unidad familiar en los sistemas impositivos y de la transferencia en los países miembros de la OCDE, *R. Inst. Est. Econ.*, 1981 (4), págs. 35-85.

RIVA, F. J. de la, El IVA y su introducción en España, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 119-124.

RODRÍGUEZ SÁINZ, Alfonso, La valoración de depósitos bancarios de numerario a efectos del impuesto sobre el patrimonio, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 127-154.

VENTOSO ESCRIBANO, Alfonso, Dos problemas fiscales en la liquidación de las capitulaciones matrimoniales, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 155-166.

336.3 Deuda Pública. Empréstitos

GARCÍA ALONSO, José María, El mercado hipotecario en España, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 71-86.

336.7 Mercado de capitales. Bolsa

- Comentario a la modificación al Reglamento de Bolsas, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), pág. 79.
- SÁNCHEZ ANDRÉS, Aníbal, La admisión de valores a cotización oficial, *R. Der. Ban. Bur.*, enero-marzo, 1982 (5), págs. 147-164.

336.9 Política Fiscal

- ALBI IBÁÑEZ, Emilio, El déficit público: origen y remedios: un comentario, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 108-112.
- ALVAREZ RENDUELES, José Ramón, Consecuencias financieras del déficit, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 89-92.
- BAREA TEJEIRO, José, El déficit público, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 38-57.
 - BLUNDELL-WIGNAL, Adrian, y CHOURAQUI, Jean Claude, Un comentario: el efecto expulsión, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 113-117.
- DOMINGO SOLANS, Eugenio, Crisis económica, déficit público y política fiscal en España. Un comentario, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 83-88.
- GONZÁLEZ PARAMO, José M.^a, El déficit público: delimitación, operaciones y contabilización, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 58-60.
- LAGARES CALVO, Manuel J., Crisis económica, déficit público y política fiscal en España, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 61-82.
 - MENDEL CÁMARA, Braulio, El déficit público: origen y remedios, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 97-107.
- VALLE SÁNCHEZ, Victorio, Consecuencias financieras del déficit. Un comentario, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 93-96.

338 Producción. Estructura y política económica

338.1/4 Estudio sectoriales

- JIMÉNEZ BELTRÁN, Domingo, Aprovechamiento energético de la biomasa, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 91-106.
- LINOS ORTIZ, Daniel de, Momento actual de la energía solar, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), pág. 134.

338.6 Desarrollo y crecimiento económico

- VÁZQUEZ BARQUERO, A., Crecimiento dualista «versus» crecimiento dependiente. Las limitaciones de la teoría del desarrollo económico, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 107-126.

338.88 Multinacionales

- BUENO, Juan, Empresas multinacionales: precios de transferencia y balanza de pagos, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 111-120.

338.9 Política económica. Planificación

- BENELBAS, León, Política económica de estabilización de mercados, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 101-110.

- DÍAZ ALVAREZ, Amelia, La problemática económica del deterioro del medio urbano y de la congestión, *Hac. Púb. Esp.*, 1981 (72), págs. 39-60.

- ELLICKSON, B., Contratación de la teoría hedónica, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 49-60.

- MAESTRE YENES, Pedro, La vivienda social, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 148-163.

- RUIZ CASTILLO, Javier, El enfoque hedónico y el sector de la vivienda, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 7-12.

- SANTIAGO DE PABLO, Francisco Javier, La reactivación de la construcción en el mundo inflacionario, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 164-175.

338.900 Estructura y política económica de los distintos países

- BALLESTERO, Fernando, La autogestión en Yugoslavia, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 35-45.

- BESANCON ALAIN, El porvenir de la URSS, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 63-68.

- CISNEROS RABAGO, Julio, Hungría: Un modelo a imitar, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 25-34.

- CORDERO VITAGLIC, Rigoberto, La agricultura yugoslava, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 49-62.

- FERRER, Aldo, Monetarismo en el Cono Sur: El caso argentino, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 109-115.

- FUENTES QUINTANA, Enrique, Economía y política en la transición democrática española (fundamentos y enseñanza de una experiencia), *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 143-160.

- FUENTE IZARRA, E. de la, Las peculiaridades de la economía japonesa, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 7-22.

- GONZÁLEZ, Norberto, Ortodoxia y apertura en América Latina: distintos casos y políticas, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 126-129.

- GONZÁLEZ DEL TANAGO, Alberto, Comercio exterior soviético con los países de la OCDE, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 91-100.

- IRANZO COMAS, A., Situación económica y comercio exterior del Japón, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 23-36.

- KATSENELINBOIGEN, A., Mercados de color en la Unión Soviética, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 76-90.

- NOVE, Alec, Las tensiones de la planificación soviética, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 69-75.

- REDACCIÓN, Albania: Autarquía y estalinismo, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 46-48.

- REDACCIÓN, Crisis polaca y la naturaleza del socialismo real, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 5-15.

- SCHULTZ, Richard, La economía de la República Democrática Alemana, *ICE*, abril, 1982 (584), págs. 16-24.

- SERRA, José, El debate sobre política económica en Brasil, *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 116-120.

- VALLARREAL, René, La petrodependencia externa y el rechazo al monetarismo en México (1977-1981), *Pens. Iberam.*, enero-junio, 1982 (1), págs. 121-125.

- YOU DE REN, Zi, La economía china a principios de los ochenta, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 147-162.

338.946 Estructura y política económica. España

- ALVIRA MARTÍN, Francisco; GARCÍA LÓPEZ, José, y HORTER WALTER, Katherine, La situación de la vivienda en España, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 208-246.

- GARCÍA ATANCE, S., y ANASAGASTI, Miguel de I., Una nota sobre la función de producción macroeconómica en España, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 171-172.
- GARCÍA LÓPEZ, José, La vivienda: un sector en crisis. Una encuesta, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 190-207.
- MARTÍNEZ GALLUR, C., y PÉREZ GARCÍA, F., Cambio estructural y generación de empleo en España y sus regiones (1971-1977), *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 35-68.
- MYRO SÁNCHEZ, R., Nota sobre los cambios en la estructura interindustrial española de 1962 a 1975, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 159-170.
- RUIZ CASTILLO, J., y PEÑA, Daniel, Legislación sobre el control de alquileres, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 31-41.
- RUIZ CASTILLO, J., y PEÑA, Daniel, Viviendas en arrendamiento de protección oficial, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 42-48.
- RUIZ CASTILLO, Javier, La intervención del Estado en el sector de la vivienda, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 12-30.
- SISÓ CRUELLAS, Joaquín, El subsector vivienda en el período 1970-1979, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 176-189.
- VELARDE FUERTES, Juan, Tensión económica en la cuenca del Duero: Ideas y realizaciones, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 300-325.

381 Comercio interior

- CASARES RIPOLL, J., Dualismo en el comercio interior, *ICE*, febrero, 1982 (582) págs. 108-110.
- CASARES RIPOLL, J., Ayuda a la transformación de la PYME comercial, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 99-107.
- ESTEVE JAQUOTOT, N., Sistemas organizativos en el comercio, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 111-118.
- REBOLLO AREVALO, A., Informática y comercio, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 118-126.

382 Comercio exterior. Importaciones. Exportaciones

382.1 Mercados

- CALLE SAIZ, Ricardo, y PI ANGUITA, Joaquín, El mercado de tabaco no elaborado en la CEE y en España: Un análisis comparativo, *R. Econ. Pol.*, 1982 (90), págs. 7-38.

382.2 Ferias

- Feria Internacional de El Cairo, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 163-168.
- Exposición de productos españoles en Casablanca, *ICE*, mayo, 1982 (585), págs. 111-119.

382.6 Exportaciones

- ALBISU, L. M., y VALLES, J., Comercialización de los vinos españoles y la CEE, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 61-66.
- BARCELÓ VILA, V., El sector exportador de frutos cítricos, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 88-98.

382.9 Política Comercial

- CLEMENTS, Kenneth W., y HALI Y. IZAN, Protección y política comercial, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 127-136.

630 Agricultura

- BARCELÓ VILA, Luis Vicente, Derechos reguladores versus «deficiency payments», *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 141-146.
- BEL, F., Capital, población y estructuración del espacio nacional, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 123-142.
- BYE, Pascal, Crisis y estrategias industriales en la industria de medios de producción para la agricultura: Análisis del caso francés, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 195-224.
- BYE, P., y MOUNIER, A., La internacionalización del complejo agro-industrial, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 19-28.
- CALATRAVA REQUENA, J., Los regadíos del litoral mediterráneo andaluz, *ICE*, febrero, 1982 (582), págs. 67-87.
- DESSAU, Jan, ¿Qué diferencias y para qué agriculturas?, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 265-272.
- FLEURY, A., y MOLLARD, A., Sistemas de producción agrícolas y medio ambiente: contradicciones y perspectivas, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 97-108.
- LE PAPE, Yves, La agricultura biológica: realidades y perspectivas, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 109-122.
- LE PAPE, Yves, A propósito de los sistemas de producción agrícola diferentes, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 273-280.
- LÓPEZ GARCÍA, J. L., Estructuras de las alhondigas en Almería, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 125-128.
- LÓPEZ GARCÍA, J. L., El escalón mayorista de frutas y verduras de Madrid, *ICE*, marzo, 1982 (583), págs. 129-134.
- MOLLARD, A., y MOUNIER, A., El Estado: De la industrialización a regresión de la agricultura, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 29-50.
- MOLLARD, Amedee, La explotación del trabajo campesino, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 51-64.
- MOLLARD, Amedee, Agricultura en crisis, agricultura y crisis, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 143-194.
- MOUNIER, Alain, Crisis e industrias agrícolas y alimentarias. Hacia nuevas leyes de evolución de la agricultura, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 225-264.
- MULLER, P., La ideología de la modernidad y las luchas campesinas, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 299-322.
- PERNET, Francois, Entre las consecuencias de la crisis en la agricultura: El desarrollo de estrategias de resistencia campesina, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 281-298.
- PÉREZ TOURINO, E., El problema de la renta absoluta de la tierra y la evolución de la agricultura en el capitalismo. La funcionalidad económica de la agricultura familiar, *Inv. Econ.*, enero-abril, 1982 (17), págs. 83-106.
- PERNET, Francois, Devolver la cooperación a los agricultores, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 65-82.
- PERNET, Francois, Algunas cuestiones ejemplares a propósito del pastoralismo corso, *Agr. Soc.*, julio-septiembre, 1981 (20), págs. 83-96.
- ROMERO RODRÍGUEZ, José, Agricultura y nuevo orden económico internacional, *R. Fom. Soc.*, enero-marzo, 1982, 36 (145), págs. 51-62.

330.2 Economía internacional

PODHORETZ, Norman, Los nuevos defensores del capitalismo. *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 36-51.

No es un secreto para nadie que, en la sociedad norteamericana, la colectividad intelectual y el sector de los hombres de negocios han mantenido, durante largo tiempo, muy pocas relaciones entre sí. Para los intelectuales, preocupados con el estudio de la conducta del entendimiento, el mundo del comercio se mostraba, cuando más, incongruente; y, cuando menos, moralmente inferior. Asimismo, para los hombres de negocios, el área de las ideas abstractas aparecía, a lo mejor, sólo utópica e impracticable; y, a lo peor, ideológicamente sospechosa.

En las pocas ocasiones en que fue precisa la comunicación entre ambos grupos sociales, la recriminación airada llegó a ser un resultado más frecuente que el razonamiento fecundo. A consecuencia de esta infortunada situación, ambas partes salieron perdiendo. Los intelectuales, con poco conocimiento directo del capitalismo, debatieron sus argumentos y escribieron sus obras dentro del vacío creado por la falta de información; los hombres de negocios, sin tiempo para dedicarlo a las ideas abstractas, no pudieron formular una exposición de principios que diera razones bastante satisfactorias respecto a lo que hacen o acerca del sistema económico que representan. Pero, como indica el autor de este artículo, tal estancamiento se ha roto por fin. Entre los intelectuales de Norteamérica existe ahora una nueva apreciación crítica de los méritos del capitalismo; y quienes se ocupan de la vida comercial harían muy bien prestando atención a esto.

SIGÜENZA, Manuel, La crisis mundial. *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 118-147.

La crisis de los años setenta es más que una crisis económica, afecta a todo el sistema social. El análisis que de ella hace el profesor Manuel Sigüenza en este artículo parte de este supuesto y, tras examinar sus raíces históricas y sus diferencias fundamentales con la crisis económica de los años treinta, explica cómo afecta la crisis económica de los setenta a otros ámbitos de la vida social, analizando finalmente los planes propuestos hasta ahora para combatirla.

330.3 Economía de la empresa

ANTHONY, Robert N., Aspectos particulares de la información contable para las entidades no lucrativas. *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 4-17.

Los municipios, universidades, hospitales y en general las organizaciones sin fin lucrativo siguen sus propias reglas para la preparación de los estados financieros, con la consiguiente confusión para quienes están acostumbrados a la contabilidad mercantil. Según el autor, la división de la contabilidad en estos dos campos data de la época en que se generalizó el principio de la contabilidad de fondos, causante de una situación en la que apenas es posible juzgar los resultados financieros

de dichas organizaciones. El autor demuestra que con unas pocas modificaciones para atender a las características singulares de las entidades no lucrativas, todos los estados financieros podrían regirse por las mismas normas.

HALL, William K., Estrategia para sobrevivir en un entorno hostil. *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 79-91.

¿Cómo se comportan frente a las adversas presiones externas de la actualidad los sectores industriales norteamericanos tales como el del acero, los neumáticos y el caucho, el automóvil, el camión de gran tonelaje y la maquinaria de construcción, los electrodomésticos, la cerveza y el tabaco? A la vista de los efectos de la reducción del crecimiento, la inflación, las regulaciones estatales y la presión competitiva, ¿cuáles son las estrategias más apropiadas?, ¿qué opciones estratégicas ofrecen más posibilidades de supervivencia, crecimiento y rentabilidad de la inversión en un entorno hostil?

El autor investiga estos temas y presenta algunos de los resultados preliminares de un proyecto de investigación aún en curso que explora los cambios estratégicos y estructurales aparecidos en los años setenta y que han de continuar, posiblemente, en los ochenta.

MERTES, Louis H., Modernización de oficinas mediante la electrónica. *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 52-64.

«Continental Illinois Bank» (el séptimo en la escala de los mayores bancos de los Estados Unidos), mediante el empleo de la tecnología actual, ha hecho realidad la «oficina del futuro». El Banco Continental posee una red de pequeños ordenadores interactivos y una gran unidad central de proceso, y esto le ha permitido crear una biblioteca central de programas que contiene todo su inmenso fondo de datos. A fin de que los directivos puedan entrar en contacto con las oficinas mientras permanecen en el hogar, en un aeropuerto, en la habitación de un hotel, etc., existe una conexión a distancia que se hace con aparatos de dictado telefónico, acoplados a los procesadores de palabras que funcionan en el Banco. Además, un sistema de correo electrónico permite ahora que los directivos envíen comunicaciones sin redactar informes por escrito, y los mensajes que contienen se guardan en un archivador también electrónico. El autor de este artículo pone de relieve que los ejecutivos del Banco Continental disponen hoy de un despacho operativo en cualquier lugar donde haya teléfono, analiza algunos de los resultados alcanzados hasta la fecha con esta instalación de máxima flexibilidad y estudia las consecuencias que tendrá posiblemente en el futuro.

MILLER, Jeffrey G., La coordinación entre el sistema de producción y las necesidades de la empresa. *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 122-133.

Los directivos que tratan de mejorar sus actividades de fabricación suelen buscar soluciones en los sistemas informáticos. Sin embargo, lo típico es no obtener las ventajas previstas ni

siquiera después de instalados esos sistemas. Que éstos no den los resultados previstos suele atribuirse a varias causas, entre ellas la inexactitud de los datos o la ausencia de empeño por parte de la alta dirección. En realidad, los problemas de que adolecen la mayoría de los sistemas de control de fabricación suelen tener su origen en que los directivos no consiguen armonizar el método de control de fabricación de sus empresas con las estructuras organizativas globales ni con los objetivos de la empresa. No basta con retocar los sistemas de fabricación: debe reconocerse la relación del proceso de control de fabricación con el resto de la empresa. El autor determina los aspectos de los procesos de control de fabricación que requieren una atención más estrecha para coordinar la fabricación con las otras necesidades de la empresa. Ofrece también orientación para superar los problemas más comunes y mejorar los sistemas de control de fabricación.

POPELL, Steven D., Gestión eficaz de las cuentas a cobrar, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 30-35.

En su esfuerzo por aumentar las ventas, a veces las pequeñas empresas conceden crédito con demasiada liberalidad o no se muestran diligentes en el cobro de las deudas de clientes. Tales prácticas pueden determinar unos costes innecesarios que, en períodos de recesión, tal vez representen la línea divisoria entre la supervivencia y la quiebra. En este artículo se recomiendan unas cuantas medidas específicas encaminadas a reducir los costes producidos por las cuentas a cobrar.

REVSINE, Laurence, Pongamos fin a la descapitalización de las empresas, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 18-29.

En situaciones de incertidumbre económica, los problemas complejos exigen soluciones audaces. Una vez expuestas y aprobadas dichas soluciones por los expertos, el público suele sentarse cómodamente a observar lo que ocurre. Casi nadie se para a pensar en las posibles consecuencias.

Una solución de este tipo es la arbitrada por la Financial Accounting Standards Board, FASB (Junta de Normas de Contabilidad Financiera) para contabilizar la inflación. Aunque el autor cree que la FASB ha dado un paso en la dirección correcta, también opina que la libertad de interpretación que permite dicho organismo al definir y presentar la renta ajustada con arreglo a la inflación puede tener peligrosas consecuencias a largo plazo. Estima que el método de la FASB no hace el hincapié necesario en el mantenimiento de la capacidad física y por ello, incluso los beneficios ajustados pueden parecer escandalosos al público, apreciación que bien podría influir en la legislación y la reglamentación, con la consecuencia de que las sociedades no economizarían recursos suficientes para su futuro desenvolvimiento. El autor cree que su propuesta daría resultados mucho mejores a largo plazo.

STATA, Ray, y MAIDIQUE, Modesto A., Un sistema de primas para una estrategia de equilibrio de objetivos en conflicto, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 113-121.

Los planes de primas para ejecutivos en función de los resultados no son precisamente una novedad. Muchas empresas retribuyen a su personal directivo con arreglo a su aporta-

ción a cada objetivo. Pero, ¿qué ocurre cuando los objetivos son dobles y exigen un equilibrio entre resultados igualmente deseables pero que no pueden lograrse simultáneamente? Pocas empresas de entre las que conocen los autores han ideado un modo de retribuir a los ejecutivos con vistas a lograr un equilibrio entre los resultados a corto plazo y a largo plazo. En este artículo, los autores muestran cómo la firma Analog Devices —empresa de alta tecnología en rápido desarrollo— ideó un plan de incentivos con el que retribuir a los ejecutivos que lograsen aumentar las ventas manteniendo elevado, al mismo tiempo, el rendimiento del activo. La dirección de Analog resolvió el problema con un baremo de primas en que el factor de liquidación o distribución se gradúa con arreglo al rendimiento del sector industrial en que la empresa compite. Los autores describen el plan, explican cómo fue preparado y por último —en unas entrevistas con ejecutivos clave de Analog— explican cómo funcionó.

WILSON, Aubrey, y WEST, Christopher, La comercialización de los productos «innombrables», *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), págs. 65-78.

Según van cambiando las costumbres, los antiguos tabúes desaparecen y lo que antes era inconcebible se convierte en cotidiano. En su día, se consideraba impropio de una dama beber ginebra, poco masculino ir al psiquiatra e inaudito defender el aborto. Hoy en día, todas estas cosas se aceptan casi con normalidad en muchos sitios, aunque otras sean aún inadmisibles. ¿Qué método ha de seguir el especialista de marketing para promocionar un producto, servicio o concepto que la gente considera «innombrable», aunque el profesional esté convencido de que el artículo en cuestión tiene un valor social? Los autores de este trabajo no pretenden definir lo que el lector ha de considerar bueno o malo; esta cuestión será siempre materia de opinión. Lo que intentan es, simplemente, describir lo que se entiende en la actualidad por «innombrable» e ilustrar las tácticas y estrategias de marketing aplicables a los distintos grados de «innombrabilidad» de los productos.

336 Hacienda pública. Política fiscal

BAJO FERNÁNDEZ, Miguel, Oportunidad e inoportunidad de los nuevos delitos económicos, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 247-259.

Los delitos económicos recogidos en el Proyecto de Código Penal de 1980, en la actualidad en el Parlamento, han provocado fuertes reacciones sociales y hondas preocupaciones en algunos sectores de la actividad económica. No ha sido ajena a esta preocupación la propia doctrina jurídica penal, hasta el punto de que no es equivocado afirmar que dentro del Proyecto el grupo de delitos que ha dado lugar a mayor número de investigaciones, congresos, seminarios y publicaciones ha sido, sin duda, el referido a los delitos económicos. Miguel Bajo Fernández, que ha tomado parte activa en los trabajos que dieron lugar a la elaboración del Anteproyecto de Código Penal, examina en este artículo cuáles son las razones que harían oportunos, y cuáles las que harían inoportunos, los nuevos delitos económicos preconizados en el Proyecto de Código Penal.

STAMPA BRAUN, José María, Los delitos económicos y la Economía de Mercado, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 260-272.

Tanto el concepto como el ámbito o extensión del delito económico resultan discutidos, actualmente, desde el punto de vista jurídico y desde la propia óptica política, en atención a que dependen esencialmente del modelo económico vigente en cada país y en cada momento. Por eso, el autor, José María Stampa Braun, opta por la acepción restrictiva del delito económico, que circunscribe a la órbita de la libre competencia en la economía de mercado, de la disciplina de mercado en sentido estricto y de la natural formación de los precios como consecuencia de ambos principios actuativos: en definitiva, la disciplina impuesta por el Tratado de Roma de 1960, aceptada sustancialmente en la Constitución española de 1978.

336.9 Política fiscal

BARIA TEJFIRO, José, El déficit público, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 38-57.

Mucho se ha discutido, tanto desde un punto de vista doctrinal, como desde posturas ideológicas, sobre el déficit público. En España es hoy un tema de actualidad por las cuatro razones siguientes:

a) Por su reciente aparición, ya que durante veinte años la Hacienda pública había conseguido liquidar sus cuentas sin déficit.

b) Por su cuantía para el tamaño de las Administraciones públicas españolas, ya que para el corriente año se estima en el 14 por 100 de los ingresos no financieros.

c) Por su ritmo de crecimiento, que ha sido del 105 por 100 acumulativo anual: es decir, cada año el déficit se ha duplicado.

d) Por su forma de financiación, a través del recurso al Banco de España en sus dos terceras partes.

Las discusiones que sobre nuestro déficit público se han suscitado últimamente han parecido a veces un diálogo de sordos, ya que se ha hablado de cosas heterogéneas tanto en lo referente a los sujetos responsables como a la cuantía e inclusive al propio concepto del déficit.

BLUNDELL-WIGNAL, Adrian, y CHOURAQUI, Jean Claude, Un comentario: el efecto expulsión, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 113-117.

Los efectos de un déficit público sobre la actividad económica dependen de que se produzca o no el llamado *efecto expulsión*. Un concepto que figura en el centro de la polémica del déficit público en la actualidad. Adrian Blundell-Wignal y Jean Claude Chouraqui, partiendo de un estudio reciente de la OCDE, «Financement du deficit budgétaire et control monétaire», han presentado, en un artículo publicado en *L'Observateur de l'OCDE*, una presentación del concepto y las conclusiones económicas principales que se siguen de su presencia, así como su posible valoración. Ese trabajo es el que se ofrece en este artículo.

LAGARES CALVO, Manuel J., Crisis económica, déficit público y política fiscal en España, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 61-82.

El déficit del sector público constituye tradicionalmente un tema polémico en todos los países y no sólo en España, aunque

en nuestro país sea hoy uno de los aspectos más discutidos de la actual situación económica, quizás debido a su reciente aparición, al volumen que ha alcanzado y, sobre todo, a su rápido crecimiento. Por ello, parece conveniente plantearse en este trabajo tanto el análisis de las causas que han provocado su aparición como el de los efectos que sobre la economía española puede originar, así como las alternativas que se abren para financiarlo. Interesa, en todo caso, resaltar que nos referimos a las Administraciones públicas —Estado, Organismos Autónomos Administrativos, Seguridad Social y Corporaciones Locales— y que el déficit se medirá en términos de contabilidad nacional.

MIENDEL CAMARA, Braulio, El déficit público: origen y remedios, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 97-107.

La mención del déficit público suscita, tanto desde el punto de vista del analista como del ciudadano, tres interrogantes básicos: ¿qué causas o fuerzas determinan la existencia y el aumento del déficit público?; ¿qué medios pueden utilizarse para reducir el déficit, caso de que esta reducción sea deseada?; ¿qué efectos, positivos o negativos, origina el déficit? Sobre las dos primeras cuestiones, y en particular sobre la segunda de ellas, versa este artículo.

338.1/4 Estudios sectoriales

LINOS ORTIZ, Daniel de, Momento actual de la energía solar, *Harv. D. Bus. R.*, 1982 (9), pág. 134.

La desgraciadamente famosa crisis energética que tan profundamente ha afectado al mundo desde el punto de vista macro y microeconómico es, a mi juicio, elemento de reflexión para gobernantes y empresarios en relación con una necesaria potenciación de las llamadas energías alternativas.

Las alternativas energéticas «no convencionales» son muy diferentes y están ya a niveles distintos en cuanto a su capacidad de aplicación, y aunque prácticamente todas ellas son de procedencia solar directa o indirecta, la popularmente conocida como «energía solar» en aplicaciones fundamentalmente térmicas, dentro de las limitaciones como energía complementaria, es la que puede decirse ya, que es una realidad perfectamente rentable.

La energía solar es hoy en gran parte del mundo un recurso energético y, por lo tanto, al mismo tiempo, una clara oportunidad empresarial.

Aunque queda mucho por hacer, los avances han sido muy importantes en las aplicaciones de la energía solar en el mundo, y a partir de estos avances, se puede ofrecer una cierta esperanza o un cierto optimismo al exponer los esfuerzos que, de acuerdo con sus niveles de desarrollo, estos países están haciendo hoy al nivel económico —más pragmático— en relación con las aplicaciones de la energía solar en sus campos más inmediatos o directos de mercado.

338.9 Política económica

MAESTRE YENES, Pedro, La vivienda social, *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 148-163.

Las necesidades que un numeroso grupo de españoles tiene de una vivienda en buenas condiciones y la tradicional función

que el sector de la construcción —sobre todo el subsector de la vivienda— tiene como creador de empleo ha supuesto un importante estímulo para una prolongada intervención de la Administración en este sector para garantizarle un nivel de actividad suficiente. Sin embargo, la caída de la demanda, consecuencia a su vez de los grandes aumentos de costes de la vivienda y de la recesión económica, el peso de un indeterminado número de viviendas sin vender en el mercado, una incertidumbre económica que desaconseja a muchas familias hipotecar sus futuros ingresos... forman un apretado haz de motivos para mantener, sin exageración alguna, que la construcción de viviendas está en crisis actualmente en España y que esas medidas de la Administración difícilmente alcanzarán unos objetivos ambiciosos. No existe una fórmula magistral para resolver los graves problemas planteados y salvar las serias dificultades del sector. Este artículo de Pedro Maestre Yenes subraya la complejidad del problema, para ir después acotando las zonas donde surgen los principales estrangulamientos, señalar los obstáculos concretos, tanto de carácter estructural como los surgidos con la crisis, y apuntar las vías de solución o, al menos, las medidas más adecuadas para mejorar la situación de estos últimos años.

SANTIAGO DE PABLO, Francisco Javier. La reactivación de la construcción en el mundo inflacionario. *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 164-175.

En el contexto de la crisis mundial de *estanflación* que padecemos, la reactivación de la construcción ofrece enormes posibilidades de recuperación económica, pero también riesgos de agravar la inflación.

El análisis de la estructura y características del sector, que realiza en este artículo Francisco Javier Santiago de Pablo, indica que la construcción es de por sí deflacionaria, pero que

sus efectos deflacionistas no se dejan sentir sino a medio y largo plazo, cuando las obras acometidas están ya en servicio. A corto plazo la construcción no puede absorber los incrementos de precios, y sufre los efectos de la inflación aún a costa de sus propios beneficios.

De ahí que la política aplicable a este sector, según el autor, sea la de un crecimiento estable para asegurar su influjo deflacionista a largo plazo, incrementando la capacidad del aparato productivo del que es pieza fundamental, y para amortiguar las tensiones inflacionistas que a corto le afectan.

338.946 Estructura y política económica. España

SISÓ CRUELLAS, Joaquín. El subsector vivienda en el período 1970-1979. *Pap. Econ. Esp.*, 1982 (10), págs. 176-189.

En este artículo, Joaquín Sisó Cruellas analiza la evolución del subsector vivienda durante el período comprendido entre 1970 y 1979, poniendo de manifiesto cómo existe un importante desfase entre el número de viviendas construidas contabilizadas por el MOPU y las realmente construidas: cifrándose el mismo en más de 700.000 viviendas.

Asimismo ha cuantificado en términos monetarios el desarrollo del subsector, mediante la aplicación y deducción de una fórmula matemática que da la inversión en vivienda de cada año, en función de las viviendas iniciadas del año estudiado y las terminadas en el mismo y siguiente año.

El fin último de este análisis es el de que estas cifras se critiquen y sean sometidas a discusión, y llegar a conclusiones válidas que ayuden en la tan necesaria tarea de planificar coherentemente el subsector vivienda. De lo contrario, se seguirán produciendo importantes costes sociales, puesto que los efectos multiplicadores que dicho subsector tiene en el desarrollo global de la economía son muy importantes y directos.

INDICE DE ANUNCIANTES

clasificados por actividades

ADVERTISING INDEX

grouped according to their activities

INDEX DES ANNONCEURS

classés par branches

INSERENTENVERZEICHNIS

aufgeteilt nach Fachgebieten

1

Minerales y combustibles
Ores and fuels
Minéraux et combustibles
Minerale und Brennstoffe

2

Siderurgia y transformados metálicos
Siderurgy and metallic transformed products
Sidérurgie et produits métalliques
Siderurgie und metallische Umsetzungen

3

Maquinaria, aparatos y herramientas
Machinery, apparatus and tools
Machines, appareils et outils
Maschinen, Apparate und Werkzeuge

4

Vehículos y sus motores. Construcción naval
Vehicles and engines thereof. Shipbuilding
Véhicules et leurs moteurs. Construction navale
Fahrzeuge und deren Motore. Schiffsbau

5

Maquinaria, aparatos y material eléctrico
Electric machinery, instruments and material
Machines, appareils et matériel électrique
Maschinen, Apparate und elektrisches Material

6

Caucho, plásticos y sus manufacturas
Rubber, plastics and manufactures thereof
Caoutchouc, plastiques et leurs manufactures
Kautschuk, Kunststoffe und deren Erzeugnisse

2

Páginas

INASA 3.ª cub.
Perfil en Frio, S. A. 79

3

Fábrica de San Carlos 69
IBM 76
Miguel Carrera y Cía. 118
Mompresa 80
Sandvik Española, S. A. 66
Tecnoman 108

4

Páginas

Citroen 40
Bazán, Empresa Nacional 71
FORD 2.ª cub.
MEVOSA 72
Montalbán, S. A. 68
SEAT 4.ª cub.
Sernauto 68

5

Brown Boveri 77
Elinsa 108
Emisa 131
Westinghouse 70

7	Productos químicos y de perfumería Chemicals and perfumery products Produits chimiques et parfumerie Chemische Produkte und Parfüme	13	Productos alimenticios y comestibles Foods and foodstuff Produits alimentaires et comestibles Nahrungsprodukte und Esswaren
8	Papel, cartón y artes gráficas Paper, board and graphic arts Papier, carton et arts graphiques Papier, Karton und graphische Künste	14	Vinos, cervezas y licores Wines, beers and liquours Vins, bières et liqueurs Weine, Biere und Liköre
9	Pieles, cueros y sus manufacturas Leathers furs and manufactures thereof Peaux, cuirs et leurs manufactures Felle, Leder und deren Erzeugnisse	15	Banca, Seguros y Comisionistas Bank, insurance companies and brokers Banque, Assurances et Commissionnaires Bank, Versicherungen und Vermittlungsgeschäfte
10	Textiles Textiles Textiles Textilien	16	Transportes y Agentes de Aduanas Transports and Customhouse Agents Transports et Agents des Douanes Transporte und Zollagenten
11	Madera, corcho y sus manufacturas Wood, cork and manufactures thereof Bois, liège et leurs manufactures Holz, Kork und deren Erzeugnisse	17	Comercio exterior Foreign Commerce Commerce extérieur Aussenhandel
12	Cerámica y vidrio. Artesanía y juguetes Ceramics and glass. Craftsmanship and toys Céramique et verre. Travail d'artisan et jouets Keramik und Glass. Kunsthandwerk und Spielwaren	18	Otras actividades Other business activities Autres branches Anders Tätigkeitsgebiete

7

Páginas

16

Páginas

FAES	172
Vecom Española. S. A.	68
Instituto Nacional de Hidrocarburos	78

Iberia	73
--------------	----

15

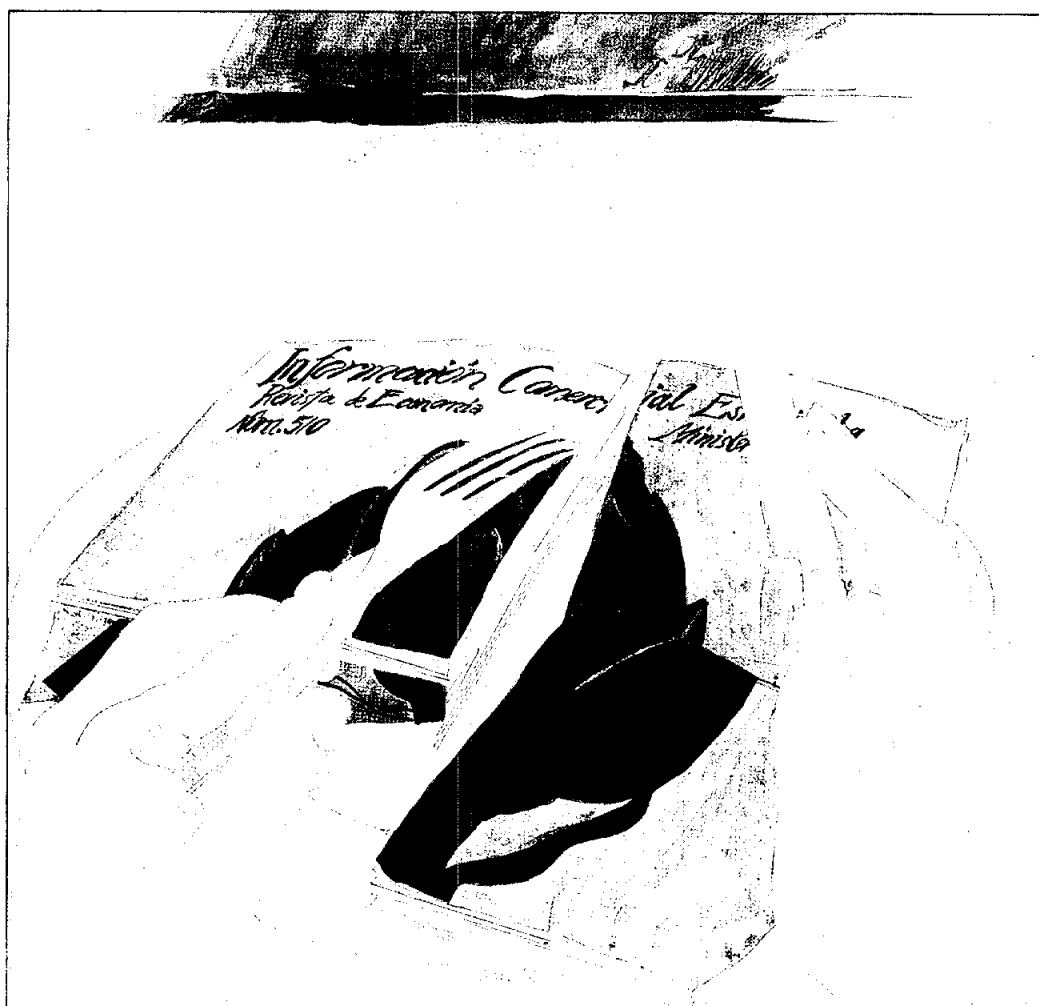
Banco de Bilbao	74 y 75
-----------------------	---------

18

CEPSA	2
Feria Internacional del Mueble	67
Cubiertas y Mzov. S. A.	108

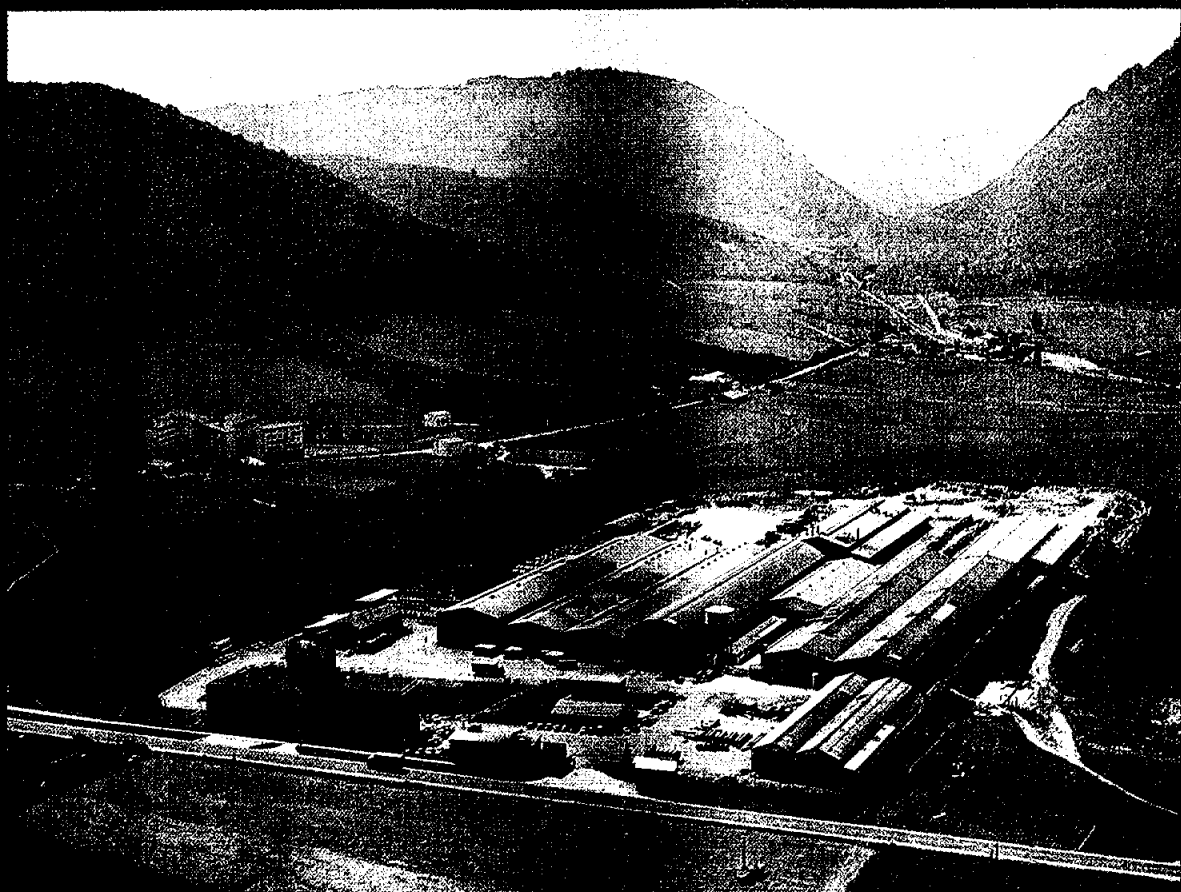
INDICE

de
INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
Revista de Economía * Años 1959-1981



Ministerio de Economía y Comercio

ESTA PUBLICACION SE PUEDE ADQUIRIR EN EL MINISTERIO DE ECONOMIA Y COMERCIO
(CASTELLANA, 162, VESTIBULO) Y TAMBIEN EN ALMIRANTE, 21 - MADRID.



VISTA GENERAL DE LA FACTORIA



SIEDENAS Y FABRICA: IRURZUN (NAVARRA) - ESPAÑA
 CAPITAL: 50 00 00 (5 líneas)
 INDICE: 36730 (INALU-E)
 TELEGRAMAS: INASA - IRURZUN
 CAPITAL: 300.000.000 DE PESETAS

PROGRAMA DE PRODUCCION

- CABLERIA:** Hilos de aluminio, cables destuados, de aluminio homogéneo, aluminio-acero, almelec, cables cubiertos en PVC, cables trenzados, etc.
- EXTRUSION:** Tubos para riego, perfiles para carpintería, tubos especiales para embarrados, perfiles especiales, etc.
- LAMINACION-CONVERSION:** Hoja fina de aluminio, aluminio laminado; complejos para usos industriales, alimenticios, impresión en huecograbado, laminados colores, etc.
- DIVISION WRAP:** Aluminio para uso doméstico, etc.

1974
1975



TROFEO INTERNACIONAL A LA CALIDAD EN 1974
 LIDER DE EXPORTACION EN SU SECTOR EN 1973

INDUSTRIA NAVARRA DEL ALUMINIO, S. A.

CON LA ASOCIACION DE REYNOLDS INTERNATIONAL INC.

S E A T 1 3 1



En el nuevo SEAT 131 Diplomatic encontrará un confort y un acabado fuera de serie.

El nuevo SEAT 131 Diplomatic está equipado con un aire acondicionado de serie, lo que le garantiza un confort adicional.

versión. Con entonación en los colores de la moqueta, el tablero de instrumentos, el interior de las puertas, la palanca de cambios. En la parte posterior, luz de cortesía mediante flexo y encendido por pulsación de las ventanillas.

lateral pintadas con el mismo color de la carrocería. Frontal con faros redondos. Montantes de ventanillas cromadas. Antena de radio incorporada en el parabrisas delantero. Y las llantas Diplomatic cromadas. Los dos espejos.

TEMPO BBDO

Diplomatic

FUERA DE SERIE

Utilice su poder de crédito con FISEAT.

SEAT
Cuidamos de su coche. Cuidamos de usted.