

Bibliografía

HACIA UNA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

The External Relations of Less-Developed Countries: A Manual of Economic Policies, HANS BACHMANN, Frederick A. Praeger Editors, Nueva York, 1968.

El profesor Hans Bachmann, catedrático de economía internacional en la Escuela de Economía y Ciencias Sociales de St. Gall (Suiza), y director del Instituto Suizo de Relaciones Económicas Internacionales e Investigaciones de Mercados, ha escrito recientemente un libro sumamente útil que, como lo sugiere su subtítulo, es un manual de políticas económicas —en el campo del comercio internacional— dirigido en primer término a los funcionarios públicos de países menos desarrollados encargados de la conducción de su política en materia de comercio internacional, y a los hombres de negocios conectados con el mismo. Su naturaleza esencialmente didáctica e informativa ha hecho que instituciones tales como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) lo estén utilizando como libro de texto en sus programas de adiestramiento.

Una obra esencialmente práctica como ésta resulta extraña en el mundo académico latinoamericano, que ha heredado de los países anglosajones una tradición eminentemente teórica. Quizá esta herencia explique en parte el hecho de que algunas de nuestras universidades siguen produciendo economistas bien enterados de los últimos desarrollos teóricos en el campo de la economía del bienestar o de la econometría, pero en general incapaces de dirigir acertadamente la política económica de su

país, o de entender los grandes movimientos económicos, políticos y sociales del mundo contemporáneo. Es evidente que debemos tratar de hacer algo por modificar esta situación, de sembrar la semilla de una nueva teoría del comercio internacional.

Hubo un tiempo en que se hablaba de países ricos y países pobres. Los habitantes de estos últimos miraban a los de los primeros con una mezcla de respeto, admiración, temor y envidia, pero con pocas o ningunas esperanzas de llegar a disfrutar de sus elevados niveles de vida. La situación se consideraba más o menos estática, determinada por la fatalidad, por circunstancias históricas irreversibles, o por otros factores fuera del control de los países pobres.

Pero en el siglo veinte las cosas han cambiado. El fantástico desarrollo de los medios de comunicación ha tenido como resultado primordial hacer que "el mundo se vuelva más pequeño". Y la comunicación física ha llevado al contacto espiritual, al intercambio de ideas y de aspiraciones. Lo que hoy ocurre en cualquier país del mundo es conocido, en sus lineamientos más generales, fuera del mismo, y generalmente afecta en alguna forma los intereses de otros países. Ahora bien, el conocimiento de los demás ayuda a conocernos a nosotros mismos, entre los países como entre los individuos. Saber que los demás tienen problemas enteramente similares a los nuestros, y que en alguna forma los han resuelto en el pasado y continúan luchando con ellos en el presente, hace crecer nuestra confianza en la capacidad propia para resolver nuestros problemas específicos. Al mismo tiempo, cambia el énfasis que ponemos en las posibles causas de nuestra situación relativamente desventajosa, y nuestra actitud hacia los más afortunados también se modifica. Ya no creemos tanto en la fatalidad como en las circunstancias históricas —cuyo carácter irreversible se atenúa— y el respeto o la admiración pa-

lidence ante el temor y la envidia, a los que se unen ahora el odio y el rencor.

Los habitantes de los países pobres ya no se sienten inferiores a los de los países ricos, en ningún sentido importante. Por una parte, la dicotomía rico-pobre pierde grandemente su carácter estático: ahora se habla de países que ya han alcanzado la etapa de desarrollo, frente a los que apenas se encuentran en el proceso de lograrlo, o bien simplemente de una situación en la que algunos países están más desarrollados que otros, en términos puramente relativos y temporales. El ordenamiento de los países, de acuerdo con su riqueza relativa, que era válido hace diez años, no lo es hoy, y el nuevo ordenamiento a su vez dejará de serlo dentro de una década. El corolario de todo esto es el fortalecimiento de un sentimiento nacional en todos los países, en el sentido de que "nosotros podemos hacerlo"

Por otra parte, la diferente posición de los países que ocupan los extremos de la escala tiende a explicarse fundamentalmente en términos de explotación de los países menos desarrollados por parte de los más desarrollados, como una extensión de la tesis marxista, originalmente aplicada a las relaciones existentes entre las diversas clases sociales de cada país. Esta explotación económica entre los países se realiza naturalmente a través del comercio internacional. Los países más desarrollados fijan el precio de los bienes que compran a los países menos desarrollados, y también el de los bienes que les venden, lo cual ha tenido como resultado el continuo empeoramiento de los términos de intercambio para los países menos desarrollados. En consecuencia, el terreno donde debe pelearse la batalla para ascender en la escala del desarrollo económico es el del comercio internacional, incluyendo tanto los movimientos de bienes y servicios como los de capitales.

Aquí se encuentra la semilla de una nueva teoría del comercio internacional. La teoría tradicional o clásica obtuvo sus lineamientos básicos a principios del siglo pasado, cuando la idea de la explotación no había llegado a la mente de los intelectuales, y mucho menos a la de las masas. En consecuencia, dicha teoría sólo pudo ver ventajas en el comercio internacional, cuya existencia se deriva de un principio muy sencillo: ¿Si no existiesen tales ventajas, por qué habrían de comerciar los países entre sí? El argumento es muy similar al que explica el valor social y económico del comercio entre los individuos. En consecuencia, lo mejor para todas las partes contratantes consistía en liberar al comercio internacional de toda clase de limitaciones. No existiendo la idea de la explotación, se concluía que todas las partes contratantes habrían de beneficiarse con el comercio. A decir verdad, los clásicos no se preocuparon por determinar la forma en que habrían de repartirse los beneficios totales, sin duda porque les pareció evidente que en el peor de los casos algunos de los países podía obtenerlos todos, y los demás ninguno, sin llegar a experimentar pérdidas. Autores posteriores han tratado de llenar este vacío secundario, empleando las herramientas tradicionales de la oferta y la demanda, en un mundo esencialmente competitivo. Todavía ahora se siguen produciendo complicados modelos matemáticos, tan hermosos como inútiles, para probar lo que en sí mismo es obvio y además falso, por la irrealidad de su premisa fundamental.

La nueva teoría del comercio internacional tiene que partir de la premisa contraria: las partes contratantes no siempre son competitivas. Concretamente, en las relaciones económicas que se establecen entre los países más desarrollados y los menos desarrollados, las fuerzas de la oferta y la demanda desempeñan un papel secundario: sólo sirven para fijar límites muy amplios, dentro de los cuales los precios son fijados unilateralmente por los países más desarrollados, en forma tal que los beneficios

acuden a ellos en su totalidad; y aun es posible que los países menos desarrollados no sólo no ganen nada en el intercambio, sino que realmente pierdan por la extinción de recursos naturales no renovables. Esto por lo que toca a los movimientos de bienes y servicios; por lo que hace a los movimientos de capital, la historia es exactamente la misma: Tanto las inversiones directas como los préstamos de los países más desarrollados persiguen para ellos la obtención de la totalidad de los beneficios de este intercambio, y como son ellos quienes dictan las condiciones, generalmente lo logran.

Los países menos desarrollados se dan ahora cuenta de esto. Cualquiera que sea la forma concreta que llegue a tomar esta teoría, en gestación en las últimas dos décadas, sus conclusiones serán las mismas, porque la realidad parece bastante clara. Pero en cambio las estrategias de política que de la misma se deriven pueden ser muy variadas, a pesar de la aparente debilidad de los países menos desarrollados, que parecería condenarlos a la impotencia del silencio o de las protestas inútiles.

Algunos de ellos parecen partir del curioso supuesto de que tal vez los países más desarrollados no se han dado cuenta de que los están explotando, de manera que bastaría con presentarles adecuadamente los hechos para obtener de inmediato un trato más favorable. Aquí podemos incluir a todos los países que laboriosamente acumulan cifras para demostrar el empeoramiento de los términos de intercambio y el de las condiciones en que se conceden los préstamos internacionales.

Otros creen, aún más candorosamente, en la buena voluntad de los países más desarrollados, que los llevaría a ayudar a los menos desarrollados sin poner en primer término sus propios intereses. En este grupo colocaríamos a los países que no cesan de pedir donativos o tratamientos preferenciales a los países más desarrollados.

Un tercer grupo, más realista que los anteriores, trata de atacar lo que considera la raíz del problema: el reducido tamaño de sus miembros, por medio de uniones aduaneras, asociaciones de libre comercio o mercados comunes. Presumiblemente, al agrandar el área económica "nacional" se estará en mejor posición de negociación frente a los países más desarrollados. El enfoque es sin duda correcto, pero su realización ha tropezado hasta ahora, en la práctica, con obstáculos insalvables. Paradójicamente, el único mercado común que ha funcionado es el integrado por varios países desarrollados, con lo cual ha empeorado aún más la situación de algunos países menos desarrollados.

Por último, un grupo de países que desafortunadamente es muy reducido (entre los cuales se encuentra México) no se hace ilusiones en cuanto a las realidades de la vida, y trata de desempeñarse en el comercio internacional de acuerdo con las reglas del juego, que ya están establecidas y nadie habrá de cambiar. Estos países tratan de utilizar al máximo su propio potencial de desarrollo interno y de negociación internacional. Para lo primero se concentran en el fortalecimiento físico, político y económico de la unidad nacional, empleando el instrumento aglutinador del sentimiento nacionalista. Para lo segundo, tratan de alejarse de las negociaciones bilaterales con los países más desarrollados —que muy poco prometen en cuanto a la obtención de concesiones favorables— y de impulsar su posición mediante acuerdos multilaterales, donde los países menos desarrollados, actuando como un grupo, pueden llegar a tener un poder de negociación mayor. En cuanto a sus negociaciones bilaterales —que después de todo todavía resultan inevitables— tienden a abstenerse de hablar de condiciones "justas" en las negociaciones, ya que este término carece de contenido real en el mundo del comercio internacional. Sólo podría haber alguna espe-

ranza en la invocación del respeto a las leyes de la competencia libre, tan pregonadas como modelo de utilización óptima de los recursos del mundo, a saber: que no se concedan subsidios a la producción de bienes primarios en los países más desarrollados, y tampoco se concedan aranceles preferenciales a determinados países. El argumento de la eliminación de los aranceles es difícil de defender en este contexto, porque los países menos desarrollados que desean industrializarse no pueden ofrecer a su vez eliminar sus protecciones arancelarias. Aquí tienen especial interés los esfuerzos de los países por mejorar la calidad de sus productos de exportación, reducir sus costos de producción y de transporte, y realizar efectivas campañas de promoción en el extranjero. En el caso especial de México, esto se aplica particularmente al turismo.

Lo mismo se aplica al movimiento internacional de capitales. Estos países tratan de controlar la inversión directa extranjera, para asegurarse de que contribuya al desarrollo nacional en la misma proporción que la inversión doméstica. Huyen de toda operación que tenga la menor apariencia de donativo, sabedores de que sólo son eslabones de una cadena de esclavitud política, y en cuanto a los préstamos prefieren nuevamente los que provienen de instituciones internacionales frente a los bilaterales, y aun en la medida de lo posible se recurre a los impersonales mercados de valores, aun cuando ello suponga el pago de tasas de interés más elevadas, o la obtención de plazos de amortización más breves, y desde luego la total ausencia de períodos de gracia.

Cualquiera que sea la estrategia, o combinación de estrategias que se escoja, los países menos desarrollados deben familiarizarse con la verdadera situación existente actualmente en el comercio mundial. Las declaraciones de principios y de aspiraciones son totalmente ineficaces en la práctica. Lo que hace falta es conocer el complicado mecanismo institucional que a la fecha ha desarrollado el comercio internacional, sus múltiples facetas, y la mejor manera de movilizarse dentro del mismo. La obra del profesor Bachmann constituye una adecuada introducción a este conocimiento, al tiempo que nos hace sentir la necesidad de iniciar ya, en nuestras universidades, la elaboración de la nueva teoría del comercio internacional, según los lineamientos generales que hemos apuntado.— EDUARDO L. SUAREZ.

HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA

La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana, CELSO FURTADO
Siglo XXI Editores S.A., México, 1970, 311 pp.

En esta obra —a diferencia de las anteriores— nos muestra Furtado la evolución histórica de las economías latinoamericanas a partir del siglo XVI. El análisis es amplio y muy completo en lo que se refiere a la situación particular de los países integrantes del área, quizá porque la intención es orientar e informar a lectores relativamente ajenos a la problemática del continente.

El libro comprende numerosos capítulos que abarcan desde las características físicas y la situación demográfica en el momento de la Conquista, hasta las tendencias actuales y perspectivas de la región, tocando todos los aspectos sobresalientes del período.

La estructura de la tenencia de la tierra que prevaleció en la

época colonial, a juicio del autor, es debida a la decadencia de un sistema organizado en torno a polos productores de oro, plata y mercurio; así, la propiedad de la tierra se convierte en la forma más concreta de extraer excedente de la población indígena. Las donaciones de tierras tienden a incentivar la acción privada para continuar el camino de la conquista y colocar a la propiedad de la tierra como la intuición básica de todo el orden social. Se puede decir que en los primeros 150 años de la presencia ibérica se lograron grandes éxitos económicos para la Corona, no así en la segunda fase, que se caracterizó por el debilitamiento de los vínculos que tenían entre sí las regiones cuya principal función era producir un excedente bajo la forma de metales preciosos.

A partir de la creación de los estados nacionales, América Latina pasó a formar parte de un sistema de división internacional del trabajo, participando del crecimiento de la economía y el comercio mundiales. La importancia histórica de este fenómeno es enorme ya que marca el punto de partida del crecimiento ininterrumpido de las economías de la región, las cuales antes sólo habían conocido avances irregulares, débiles y difícilmente cuantificables; no obstante, Latinoamérica padeció a la vez los vaivenes y altibajos del comercio internacional. En los tres decenios anteriores a la gran guerra el *quantum* del comercio de productos primarios creció a un ritmo similar al del comercio de productos manufacturados; en los dos decenios subsiguientes, debido al fuerte aumento de las exportaciones de petróleo y al proteccionismo que prevaleció en los países industrializados, el volumen de las exportaciones de materias primas creció proporcionalmente más.

Con motivo de la crisis de 1929, empieza a declinar el sistema de división internacional del trabajo y la demanda internacional de productos primarios pierde su dinamismo como consecuencia de la evolución tecnológica. La propia depresión ocultó, aunque temporalmente, la verdadera naturaleza del cambio en la composición del comercio mundial, a la vez que puso en evidencia la extrema vulnerabilidad de las economías exportadoras de productos primarios.

Furtado hace mención a las políticas seguidas por los gobiernos latinoamericanos ante el fenómeno mencionado. De modo general esa reorientación del desarrollo planteó directamente el problema de reconversión y ampliación de la infraestructura en cada país. La reorientación consistió, en la mayoría de los países de la región, en lo que Prebisch llama "desarrollo hacia adentro", para lo cual se hizo necesaria la adquisición, en algunos casos, por parte del Estado, de los sistemas de transporte, fuentes de energía y combustibles.

A partir de la crisis del sector externo, el Estado, preocupado de ordenar un proceso de industrialización en base a un programa de sustitución de importaciones, comenzó a asumir un mayor número de responsabilidades en el plano económico, las cuales originan los primeros intentos de programación económica al término de la segunda guerra mundial.

Un capítulo muy interesante es el relativo a las reformas agrarias latinoamericanas; en él se plantean acertados juicios sobre la reforma agraria mexicana. Afirma Furtado que "las estructuras agrarias en América Latina no tan sólo son un elemento del sistema de producción, sino también un dato fundamental de toda la organización social"; así, en muchas regiones la propiedad de la tierra antes que ser una base de organización productiva, constituye un medio de extraer excedente económico. Es por eso que las raíces de los movimientos agraristas se encuentran precisamente en las relaciones de la hacienda con la comunidad.

Es de especial interés la descripción de los logros de la Revolución cubana, a la cual el autor considera como parte del proceso de formación del Estado Nacional cubano iniciado con la lucha por independizarse de España. Divide a la Revolución en dos períodos: en el primero distingue una política tendiente a modificar la estructura de poder y la distribución de la renta; en el segundo observa un esfuerzo orientado a reconstruir la economía del país. A juicio de Furtado "una década después de la Revolución la economía cubana parece continuar en busca de un camino propio. Los ideales socialistas de sus líderes... constituyen el factor condicionante básico de todo el proceso económico".

En el capítulo final se presenta un catálogo completo de todos los temas que se están debatiendo en la etapa actual de la evolución de la zona, como la reinserción de las economías regionales en las líneas de expansión de la economía internacional; la reformulación de las relaciones económicas con Estados Unidos y los grandes consorcios internacionales, y la organización de los mercados de productos básicos.

El libro está dividido en 25 capítulos, por lo cual algunos de ellos resultan verdaderamente cortos. La obra no es, precisamente, un análisis exhaustivo de todos los temas que trata, pero el autor, como dice en el Prefacio de la misma, abriga la esperanza de que "estimule a los economistas, a los sociólogos y a otros profesionales y técnicos de América Latina a llevar mucho más lejos la tarea que aquí se esboza".— ALFONSO SOLARES MENDIOLA.

DESARROLLO DEL SUBDESARROLLO EN LATINOAMERICA Y BRASIL

Subdesarrollo y revolución, RUY MAURO MARINI, Siglo XXI Editores, S.A., México, 1969, 162 pp.

El autor, que divide su obra en tres capítulos, hace en el primero un análisis de la evolución experimentada por la economía de América Latina, partiendo de la época colonial. Afirma que la historia del subdesarrollo latinoamericano es la historia del desarrollo del sistema capitalista mundial. Considera que el estudio de esta situación parece indispensable si se desea comprender la realidad actual y las perspectivas del sistema económico de la región y situar el mismo en el lugar que le corresponde en el contexto de la presente economía mundial. Se refiere luego a la posición dominante del capitalismo —el de Inglaterra primero y el de Estados Unidos después— sobre la región latinoamericana como productora de materias primas y, seguidamente, como consumidora de una parte de la producción de los países industriales; alude a la integración dinámica de las naciones del nuevo continente al mercado mundial, resultando que fueron las que estaban dotadas de una cierta infraestructura económica, desarrollada en la fase colonial, las que se mostraron capaces de crear condiciones políticas relativamente estables y de responder mejor a las exigencias de la demanda internacional.

Señala que, en parte, por el efecto multiplicador de la infraestructura de transportes, por la afluencia de capital extranjero y, en especial, por la aceleración del proceso de industrialización y de urbanización, que ha hecho aumentar considerablemente la demanda mundial de materias primas y de alimentos producidos en América Latina, la economía exportadora de la región experimentó un auge sin precedentes y subraya que este auge acentuó, sin embargo, la dependencia de América Latina

respecto de los países industrializados. El desarrollo del principal sector de exportación —en este caso, el sector productor de materias primas— fue asegurado, inicialmente, por el capital extranjero, mediante inversiones directas, quedando en manos de las clases dominantes nacionales el control de actividades secundarias de exportación o la explotación del mercado interno. Sostiene el autor la tesis de que en aquellos países en que la actividad principal de exportación se encuentra controlada por las clases dominantes nacionales, existe una cierta autonomía —condicionada evidentemente por la dependencia de la economía frente al mercado mundial— en cuanto a las decisiones de inversión.

Apunta que la reorganización de los sistemas de producción latinoamericanos en el marco de una integración que califica de "imperialista" y frente al recrudescimiento de la lucha de clases en la región, ha llevado a la implantación de regímenes militares, de corte esencialmente tecnocrático, siendo doble la tarea que a éstos atañe: por un lado, se deben promover los ajustes estructurales necesarios y, por el otro, hay que contener y reprimir las existencias no siempre pacíficas de las masas, que pugnan, cada vez con mayor vigor, por reformas sociales profundas y que ya no admiten paliativos. En tales circunstancias, no hay otra actitud posible que la práctica revolucionaria expresada en la adopción de medidas francamente radicales.

Los otros dos capítulos se dedican a estudiar la situación de Brasil, dando especial atención a los acontecimientos políticos y sociales registrados en ese país desde 1922, y aludiendo a sus antecedentes y a las reformas económicas implantadas en sucesivas etapas de gobierno, sin dejar de referirse a las convulsiones de carácter social y político que han tenido lugar en lo que va del siglo y que afectaron, como es natural, a las condiciones económicas. Hace mención a la posible intervención norteamericana en el cambio político que se produjo en Brasil en 1964, y señala que en un mundo caracterizado por la interdependencia y, sobre todo, por la integración, no se puede negar la influencia de los factores internacionales sobre las cuestiones internas, principalmente cuando se está en presencia de una economía de las llamadas centrales, dominantes o metropolitanas y de un país periférico subdesarrollado, y se pregunta en qué medida se ejerce esta influencia y qué fuerza tiene frente a los factores internos específicos de la sociedad sobre la cual actúa.

Dedica una parte del último capítulo de su libro al estudio del fenómeno de la lucha en Brasil, que ha desembocado en una "guerra revolucionaria", y afirma que en 1968 las luchas de masas representan, en fin de cuentas, el punto de recuperación, el movimiento popular, tras el descenso registrado como consecuencia del golpe militar.— ALFONSO AYENSA.

SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN MEXICO

El proceso histórico de la acumulación de capital en México (1521-1910), JORGE DIAZ TERAN CAPACETA, Escuela Nacional de Economía, UNAM, (tesis profesional), México 1969, 153 pp.

Varios caminos se le presentaron al autor para desarrollar su trabajo. Evidentemente, le era obligatorio realizar un enfoque histórico, por la índole misma del tema. Es por ello que dedica las primeras páginas a analizar con cierto detalle los métodos marxista y estructuralista. Mas no le satisfacían del todo, y por ello escoge, finalmente, la categoría del excedente económico.

Antes de entrar en materia, Díaz Terán consideró pertinente abundar sobre el feudalismo y el capitalismo que se desarrollaron en Europa occidental, ya que constituyen el modelo clásico de transformación económica. Esto no es una disquisición inútil y mucho menos una repetición de lo que tanto y tantas veces se ha escrito al respecto, sino que lo toma como trasfondo para comparar y hacer resaltar el desarrollo de la economía colonial de México.

El punto de partida es el más adecuado, puesto que para él —como para muchos otros— no se puede explicar la evolución de la economía novohispana si no se toman en cuenta las economías indígenas y la española. Además, considera que el efecto conquistador-colonizador no fue igual en las sociedades indígenas sedentarias que en las nómadas. Sin embargo, centra su atención en la economía azteca, dejando intencionalmente de lado las características económicas de los demás grupos aborígenes. Respecto a España, sostiene que al finalizar el siglo XV, se iniciaba el capitalismo, impulsado sobre todo por los empresarios de Cataluña, pero la conquista de América aniquiló a los capitalistas incipientes y fortaleció a los terratenientes y la nobleza.

Asimismo, basado en otros investigadores, sostiene que la minería fue la actividad motriz de la economía novohispana, la que con sus auges y depresiones determinaba en gran medida la producción de los demás sectores económicos. Una vez establecida la tesis anterior se dedica a analizar los modos y relaciones de producción de la agricultura, la ganadería, las manufacturas y la minería.

En las breves páginas finales, el autor presenta a grandes rasgos las características del excedente económico generado en la época colonial. Del tributo se pasa a la encomienda y el repartimiento y de éstos al peonaje como creadores de excedente; las remesas de metales preciosos a España y la construcción de iglesias y palacios constituyen el empleo del mismo. El clero es el principal beneficiario interno de la situación.

Al terminar su trabajo, Díaz Terán califica a la economía colonial como feudal, a pesar de que reconoce que existían otras relaciones sociales de producción.

En este libro abundan las ideas a discutir, mas no por demérito del autor, sino porque la escasez de información impide —hasta el momento— un análisis profundo del tema. Ojalá que Jorge Díaz Terán continúe investigando y profundizando sobre la evolución del excedente económico en México ya que el instrumental teórico que maneja le permitirá entregar a los lectores obras tan interesantes como ésta.—ISMAEL S. SALAS PAZ.

UNA INTRODUCCION AL ANALISIS SOCIAL MARXISTA

Los conceptos elementales del materialismo histórico, MARTA HARNECKER, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1969, 253 pp.

El libro que nos ocupa tiene un gran mérito: es eminentemente pedagógico, lo que lo hace ser una obra básica de consulta para los estudiosos de la teoría marxista. Como señala Louis Althusser en la presentación "este trabajo puede servir, antes que nada, a la *formación teórica*. . . [que permita] el análisis concreto de la situación concreta, es decir, la coyuntura política de tal o cual país".

Un mérito más del libro es que comprende un estudio crítico de los principales conceptos del materialismo histórico, "buscando más allá de las palabras el pensamiento profundo de sus autores, lo que permitirá escapar al dogmatismo y aplicar creadoramente estos conceptos en el análisis de nuestras realidades concretas".

El trabajo de Harnecker abarca una Introducción, doce capítulos, una presentación de textos escogidos y una bibliografía mínima comentada, que comienza "por los conceptos más simples, para ir, poco a poco, pasando a los conceptos más complejos". De esta suerte, en el capítulo I se analiza el concepto básico de la teoría marxista, el concepto de producción, "ya que es la producción de bienes materiales lo que servirá de 'hilo conductor' para explicar los otros aspectos de la sociedad". El capítulo II comprende un estudio de las fuerzas productivas; el III se refiere a "Las relaciones sociales de producción"; el IV a "La estructura económica de la sociedad", y en el V se analiza la relación mutua entre fuerzas productivas y relaciones sociales de producción.

En el capítulo VI, la autora analiza los conceptos de infraestructura y superestructura y señala la necesidad de que el marxismo resuelva un problema teórico: "si el concepto de superestructura no da cuenta de todos los fenómenos extraeconómicos, ¿cuál debe ser el concepto que permita dar cuenta de ellos?"

En el capítulo VII, Harnecker estudia la estructura ideológica y pone de manifiesto que en una sociedad de clases la ideología está destinada a "asegurar la cohesión de los hombres en la estructura general de la explotación de clase. Está destinada a asegurar la dominación de una clase sobre las otras haciendo aceptar a los explotados sus propias condiciones de explotación como algo fundado en 'la voluntad de Dios' en 'la naturaleza', o en 'el deber moral'".

A lo largo del capítulo VIII, destinado a analizar la estructura jurídico-política, se hace hincapié en que el Estado es un instrumento de presión de las clases dominantes sobre las clases oprimidas, y se pone de manifiesto que el capitalismo de Estado, contrariamente a lo que muchos piensan, no es un sistema de producción socialista que se desarrolla en el seno de un sistema de producción capitalista, "sino que es la forma actual que adquiere la subordinación del Estado a los intereses del capital".

En el capítulo IX, "Modo de producción, formación social y coyuntura política", Harnecker señala que "La tesis fundamental del materialismo histórico consiste en explicar el conjunto de los procesos históricos que se producen en una sociedad a partir de su infraestructura económica y, por lo tanto, a partir de una estructura económica compleja en la que se combinan diferentes modos de producción de bienes materiales". A este respecto, la autora nos muestra que en todo sistema productivo coexisten diversas relaciones de producción, aunque modificadas y subordinadas a las relaciones de producción dominantes.

El capítulo X, "Las clases sociales", presenta un análisis detallado de las clases sociales que predominan en los diversos sistemas económicos divididos en clases y señala que "para realizar un análisis completo de la estructura de clases de una formación social determinada debemos considerar, además de las clases típicas de los modos de producción presentes, las clases de transición". En el XI correspondiente a "Transición y revolución", se pone de manifiesto que "a través de la lucha de clases, de la revolución violenta, es como es posible destruir el poder de las antiguas clases dominantes y sus consecuencias económicas".

Además, señala también que “la transición del capitalismo al socialismo es... una transición en la que la acción política revolucionaria se adelanta a la base económica. La desviación espontánea del marxismo no ve esta diferencia radical que existe entre la transición del capitalismo al socialismo y las otras transiciones anteriores. Aplica el mismo modelo a todas las transiciones y se queda esperando que la formación social capitalista evolucione en forma espontánea hacia el socialismo”.

En el capítulo XII, “La teoría marxista de la historia”, Harnecker nos dice que el materialismo histórico es una “teoría científica” y que, como tal, no nos da ningún conocimiento concreto, “pero nos da los medios (instrumentos de trabajo intelectual) que nos permiten lograr un conocimiento científico de los objetos concretos”.

Por último, el apartado final del libro —“Textos escogidos”— constituye una acertada selección de estudios sobre diversos aspectos de la teoría marxista.

Cabe señalar que, en nuestra opinión, el trabajo de Harnecker presenta otros aciertos como son el insistir en que los conceptos esbozados a lo largo del análisis “no nos dan el conocimiento de ninguna realidad concreta porque tienen el carácter de instrumentos teóricos”, y en la necesidad de aplicar estos conceptos al análisis de la realidad latinoamericana. “Nuestro trabajo habrá sido *absolutamente estéril* —señala Harnecker— si nuestros lectores se limitan a aumentar el campo de los conocimientos acerca de la teoría marxista. Recordemos que el objetivo último de Marx fue *transformar el mundo*.”—GLORIA LUZ LABASTIDA.

EL EMPRESARIO “FIGURA DRAMÁTICA Y PROCER”

Naturaleza y evolución de la función empresarial,
MARIANO SANCHEZ GIL, Aguilar, S. A. de Ediciones, Madrid, 1969, 562 pp.

El libro que se comenta encierra respuestas satisfactorias a buen número de inquietudes que seguramente surgen entre los empresarios modernos; dirigido a éstos, tiene un sentido pragmático que eclipsa el rigor científico del tratamiento. Se circunscribe en esencia a la empresa y especialmente a sus directivos, pues cuando presenta cuestiones económicas de orden más general lo hace —aunque no siempre explícitamente— por necesidad del tema desarrollado. Esto marca las limitaciones de la obra, pero constituye un indudable acierto.

Se trata de un trabajo copioso por su extensión, por la diversidad de los temas que aborda y por la profundidad del tratamiento que les brinda —que parece cuidadosamente pensada en función de los intereses, naturaleza y cultura media del grupo tan definido de lectores al que está destinado. Dar a luz este trabajo fue un esfuerzo encomiable: se realizó sin apoyo económico alguno y, según señala su autor, venciendo todo género de obstáculos que incluyen hasta los de idioma, ya que hubo de consultar obras en inglés, francés, alemán y español.

Un requisito esencial para hacer un libro es, valga la paradoja, el interés desinteresado en el tema y los lectores, que en Mariano Sánchez Gil queda fuera de toda duda. Del *empresario*, hombre peculiar en la historia, dice el autor:

“El empresario ha constituido (y en parte constituye) una figura dramática y prócer en la cultura occidental.

“Su ser evoluciona, se transforma, se dobla, pero sin llegar a quebrarse del todo.

“Con menos énfasis de aventura o conquista, el directivo profesional puede crear más destruyendo menos, porque construye con otros.”*

La estructura del libro está dada por 3 partes fundamentales: “División genérica de las tendencias”; “Raíces de la empresarialidad”, y “Nuevas percepciones de la función empresarial”. Comprende además una introducción, 8 anexos y un sorprendente “Apéndice general”, en el que Sánchez Gil presenta una síntesis de las ideas de 308 autores (personas físicas o morales) consultados durante la investigación. No sería una pedantería de Sánchez Gil si dijera —que en su modestia no lo hace— que investigó de la “A” a la “Z” pues, en efecto, la lista de autores consultados y cuyo pensamiento se resume, se abre con la “Acción Social Patronal de España” y se cierra por fin con Zwierinech-Südenhorst.

Hay el riesgo de que los empresarios, hombres prácticos por excelencia, no se interesen por la lectura de la introducción del libro, que es un planteamiento del problema cercano a la erudición, pues abarca temas que van desde el origen del concepto *empresario* hasta disquisiciones sobre la naturaleza, importancia, trascendencia, etc., de este curioso actor de nuestro tiempo. Empero, la introducción, como el libro, está bien redactada y tiene la ventaja de la brevedad, poco común y siempre necesaria.

El empresario de Sánchez Gil no está analizado con criterios que lo coloquen como una “nueva clase social” y tampoco como el hombre que desata permanentemente nuevos procesos de desarrollo; estos enfoques, ya utilizados y ampliamente conocidos, dan al director de empresas el papel de protagonista en una obra más amplia, que es el desarrollo de las sociedades. Sánchez Gil, por su parte, hace del empresario no sólo el actor principal, sino el tema de toda la obra. Semejante enfoque dio lugar a la caracterización del libro con que se inició el presente comentario y a la opinión de que parece interesar la obra particularmente a un grupo restringido. Es recomendable para los lectores que utilicen el trabajo que se comenta, la lectura muy cuidadosa de la parte III, en la que se trata directamente el tema que puede interesar a los “capitanes de industria”, pues en ella se examina, con la profundidad que el tema lo requiere, un conjunto de aspectos reales que influyen o determinan, según el caso, la función empresarial; entre estos problemas se cuentan: empresarios y capitalistas no empresarios, el empresario como tal, democratización y aristocracia de sus funciones, y muchos más. En el capítulo segundo final de esta parte, se examinan las distintas funciones asociadas al trabajo de los empresarios, y los epílogos abordan algunos problemas más amplios pero no de menor utilidad.

La discusión sobre cuestiones de ciencia económica, historia, sociología, etc., que se tocan en el libro no merece relevarse en este comentario, en el que se intenta destacar los aspectos positivos de la obra, es decir, aquellos que pueden estimular la iniciativa e imaginación de los administradores de empresas; este asunto, pues, podría perderse en un comentario en el que se discutieran cuestiones como el rigor para abordar el problema de la riqueza, la concepción del sistema capitalista, del concepto, contenido y formas de la democracia y otros muchos temas de este tenor, que parecen haber sido tratados por necesidad del análisis y puestos al servicio del tema central.—RENWARD GARCIA MEDRANO.

* Estos conceptos, no carentes sin duda de emoción, pueden localizarse en la p. xiii del prólogo del libro.