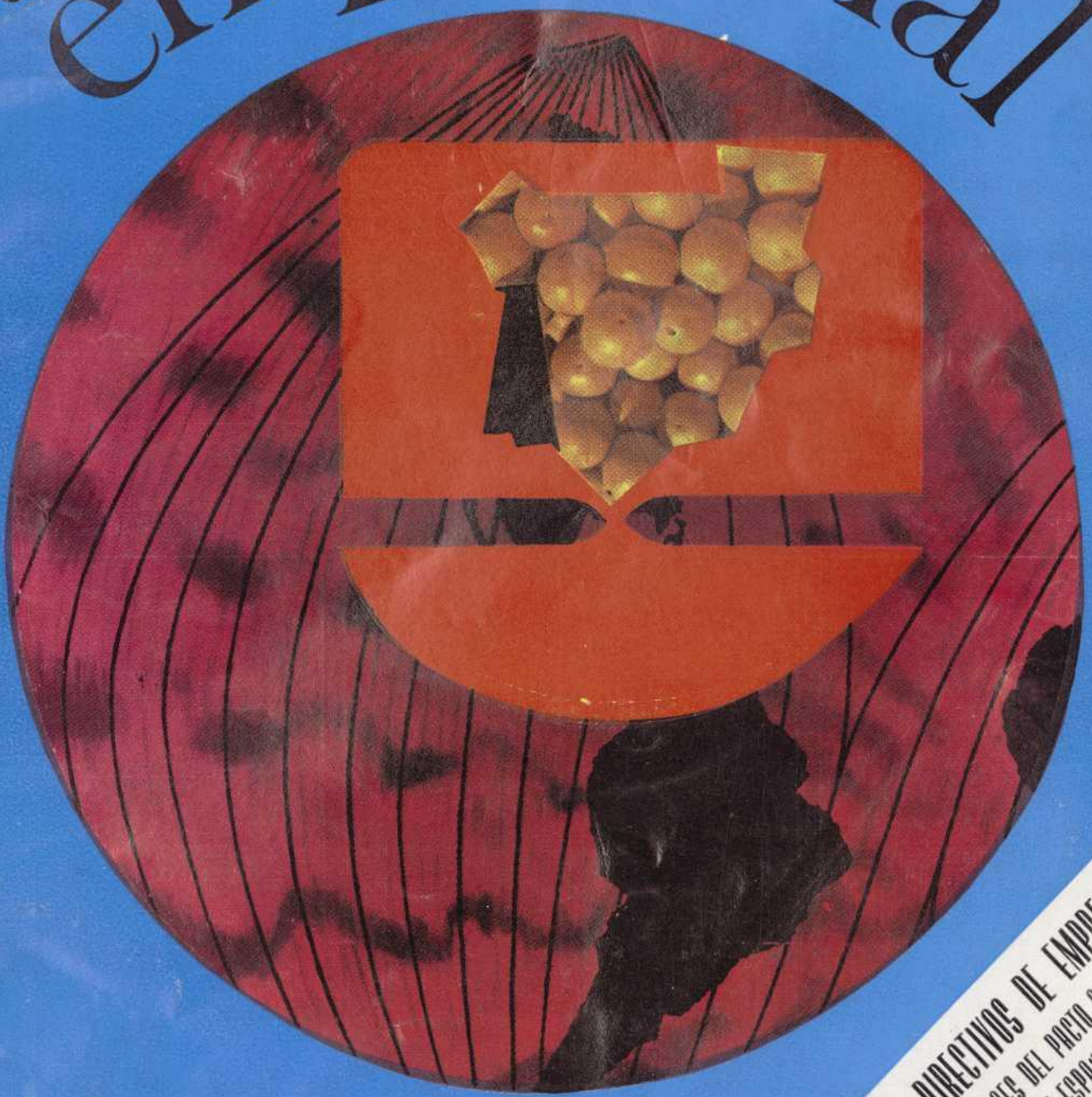
acción empresarial



Núms. 30-32
AÑO III
JULIO - SEPTIEMBRE 1973
Número especial
REVISTA MENSUAL

DIALOGO OBISPOS-DIRECTIVOS DE EMPRESA

EL COMERCIO CON LOS PAISES DEL PACTO ANDINO

BASES PARA LA NEGOCIACION ESPAÑA-C.E.E.

CAPITAL SOCIAL: 3.107.626.500 PESETAS
RESERVAS: 893.468.069'75 PESETAS

ENERGIA ELECTRICA

Potencia instalada: 300.000 kva.
Producción media anual: 700.000.000 kWh.

CENTRALES HIDRAULICAS

Sistema	Potencia kva.	Producción kWh.
A) RIO GALLEGO		
La Sarra	30.000	55.000.000
Sallent	21.300	65.000.000
Baños	6.850	30.000.000
El Pueyo	12.600	60.000.000
Biescas I	6.750	10.000.000
Biescas II	77.500	180.000.000
B) RIO ESERA		
Sesue	45.000	100.000.000
Eriste	100.000	200.000.000

FABRICACIONES QUIMICAS

SABIÑANIGO (Huesca)
Amoniaco anhidro 99,98 %. Disoluciones amoniacales a 20 y 24° Bé. Sulfato amónico 21 %. Acido sulfúrico. Acido nitrico a 36 y 40° Bé.
Cloratos alcalinos: sódico, potásico, herbicida total. «Integran» Clorito sódico.
Carburo de calcio. Catalizadores.
Bicarbonato amónico. Carbonato potásico. Cloruro férrico. Policloruro de vinilo. Potasa cáustica.

VILASECA (Tarragona)
Cloro. Sosa cáustica. Acido clorhídrico. Hidrógeno. Hipoclorito sódico.

PALOS DE LA FRONTERA (Huelva)
Cloro, Sosa cáustica. Acido clorhídrico. Hipoclorito sódico. Acido cianhídrico y derivados.

PUERTOLLANO (Ciudad Real) (en construcción)
Derivados del ácido cianhídrico.

ARAGONESAS

ENERGIA E INDUSTRIAS ARAGONESAS, S. A.
Av. Calvo Sotelo, 27 - **Madrid-4**

DU PONT DESARROLLO QUIMICO INDUSTRIAL
DEQUISA

Filial al 50 % de Aragonesas y de E. I. Du Pont de Nemours & Co. (Inc.)

• • •

Fabricantes de fungicidas de carbámicos, bajo Licencias y Control de E. I. Du Pont de Nemours & Co. (Inc.)

MANEB CINEB ZIRAM T.M.T.D.

• • •

Distribuidores exclusivos, para España y Portugal, de los Productos Químico-Agrícolas del I & B Dept. de DU PONT

• • •

Distribuidores y representantes para España de los Departamentos de:

PLASTICOS - FIBRAS TEXTILES
ELASTOMEROS - FILMS

Domicilio social: Avda. Calvo Sotelo, 27
MADRID

FABRICAS:

- Sabiñánigo (Huesca)
- Palos de la Frontera (Huelva)

FOSFOROS DEL PIRINEO, S. A.

- **Fósforos de seguridad**
- **Cajas de sobremesa**
- **Estuches**
- **Carteritas**

DOMICILIO SOCIAL:
Avda. de Calvo Sotelo, 27
MADRID

FABRICA:

- Sabiñánigo (Huesca)

MONACRIL, S A

Filial al 50 % de Aragonesas y Sociedades del Grupo ROHM

METACRILATO DE METILO

Domicilio social:
AV. CALVO SOTELO, 27
MADRID

Fabrica:
PALOS DE LA FRONTERA
(HUELVA)

IS Inmobiliaria sabiñánigo

INMOBILIARIA SABIÑANIGO, S A

- PROMOCION, CONSTRUCCION, EXPLOTACION Y VENTA DE URBANIZACIONES, VIVIENDAS Y CONSTRUCCIONES DE CUALQUIER TIPO.
- OBRA CIVIL - PABELLONES DEPORTIVOS, ETCETERA.

Domicilio social:
Avenida de Calvo Sotelo, 27
MADRID

CENTROS DE TRABAJO:

- Sabiñánigo (Huesca)
- Palos de la Frontera (Huelva)

Acción Empresarial

Números 30 - 32
Julio - Sept. 1973

LA REVISTA DEL DIRECTIVO

Edita:
Acción Social Empresarial.

Comisión Nacional:
C./ Alfonso XI, 4, 3.º Madrid-14
Teléfono 231 85 02

Director:
Fernando Guerrero Martínez.

Redactor-jefe
Benedicto Poza Lozano.

Imprime:
«Pablo Lopez».
Meléndez Valdés, 17 - Madrid.
Depósito Legal: M. 3.937-1971

COLABORADORES HABITUALES:

D. Joaquín Alcalde y G. de la Infanta
D. Luis Bitaubé Núñez.
D. Francisco Bustelo Vázquez.
D. Fernando Bianchi Apalategui.
D. Pedro Cuadra Echalde.
D. Enrique Cerdán.
D. Pablo Carreño Gomáriz.
D. Santiago García Echevarría.
D. Marcelino Gavilán.
D. José Manuel González Páramo
D. Ignacio Mazarrasa Iriarte.
D. Manuel Mendoza Gimeno.
D. Manuel Molx Martínez.
D. Javier Osset Merle.
D José Pérez Leñero.
D. Benedicto Poza Lozano.
D. Tomás Rodríguez Sahagún
D. Antonio Sáenz de Miera.
D. Mariano Sánchez Gil
D. Serafín San Juan Rubio.
D. Germán San Román Martínez.
D. Carmelo Ugarte Labanda
D. Pedro Valdés Fernández.

TARIFAS DE SUSCRIPCION ANUAL

Para España, 600 pesetas.—Extranjero: Portugal, Hispanoamérica y Marruecos, 10 dólares.—Resto del mundo, 12 dólares. **Número suelto**, 60 pesetas. Esta suscripción da derecho también a recibir la revista «UNIAPAC INTERNACIONAL» (trimestral).

COLABORACIONES: La Dirección de la Revista no se solidariza necesariamente con todas las opiniones expuestas en los artículos firmados por sus colaboradores.

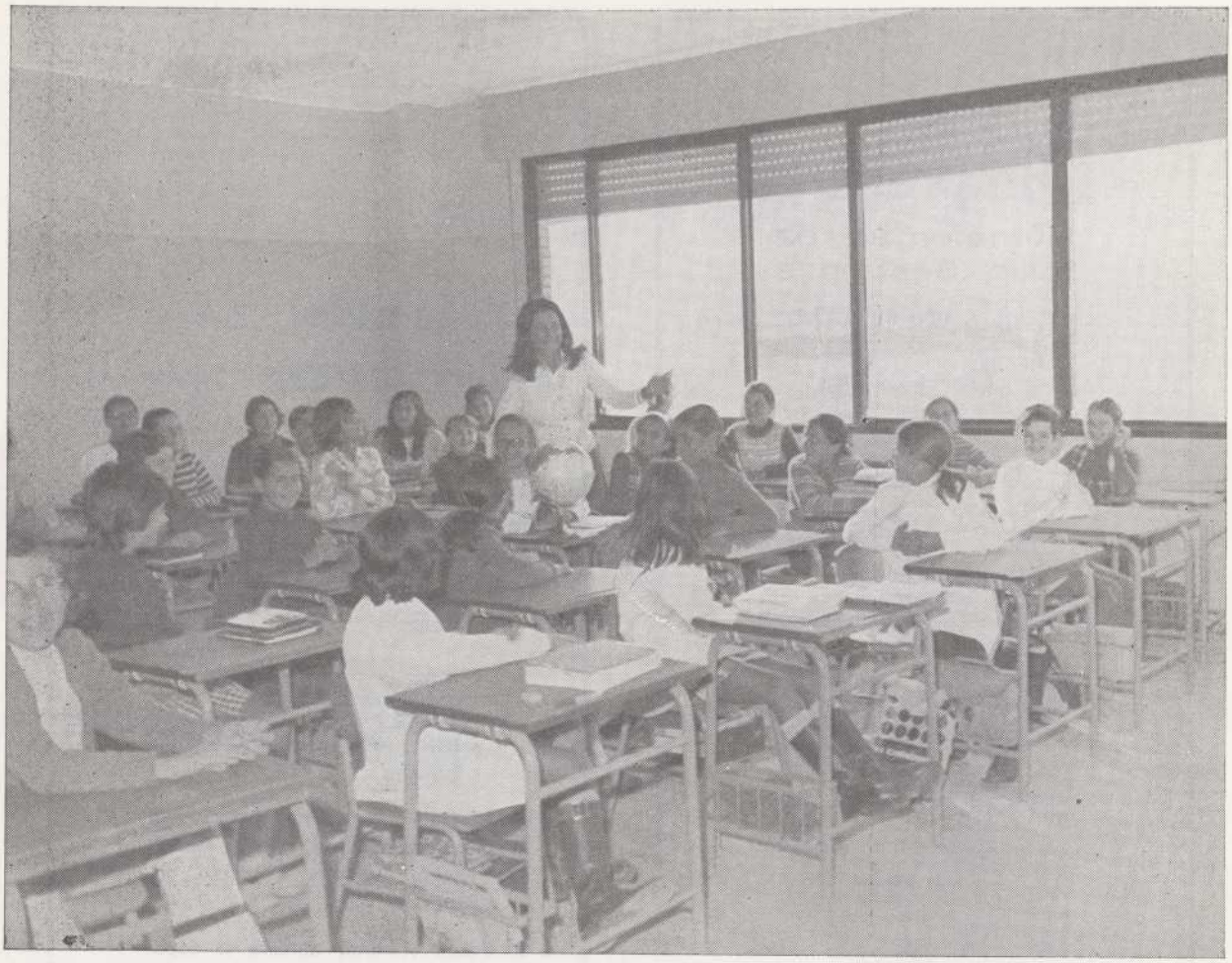
Portada: De nuestro colaborador Antonio Fernández.

Tirada controlada por: OJD DIFUSION · PUBLICIDAD

en este número:

Págs.

- EDITORIALES:
  - **Diálogo entre Pastores de la Iglesia y directivos de empresa** 3
  - **Cooperación económica Hispano-Americana** 7
  - **Otra vez España-Comunidad Europea** 9
- **El sistema económico, basado en la iniciativa privada, sigue siendo una opción legítima.** Discurso del Presidente de A. S. E. 10
- **El Pacto Andino, abierto a España,** por César Burgos 17
- **Coste de vida y presupuesto familiar** 24
- **El Mandato de negociación España-C. E. E.** 26
- **El proceso inversor español,** por M. Sánchez G. 31
- **El comercio Este-Oeste: Motivaciones políticas de una nueva etapa,** por L. Santiago de Pablos ... 35
- **La participación en la empresa** ... 39
- **Dirección de personal: problemas de la selección de personal,** por Eduardo Matute 43
- **El Sindicalismo en la U. R. S. S.** 47
- **Noticias breves de la UNIAPAC.** 49
- **Noticiario** 51
- **Libros:**
  - **«La empresa creadora»,** por Octave Jelinier 56



Ministerio de Educación y Ciencia. Plan de Urgencia de Andalucía.
Colegios de E.G.B. de 16 unidades

SERVITIUM

CONSTRUCCIONES
COLOMINA S.A.
San Bernardo, 97 - 99 - MADRID - 8

EDITORIALES

I

La acción en favor de la justicia y la participación en la transformación del mundo es un elemento constitutivo de la misión de la Iglesia (1).
Los Pastores de la Iglesia, apremiados por ese imperativo de su misión apostólica, avivado por el Concilio Vaticano II, se han pronunciado, cada vez con más frecuencia, sobre problemas de justicia social.
«ACCION SOCIAL EMPRESARIAL» ha reconocido y defendido, a lo largo de más de dos décadas, ese derecho y ese deber de los Pastores de la Iglesia de enseñar los principios de la moral social y de juzgar de su aplicación a las situaciones concretas.

El diálogo entre Pastores de la Iglesia y directivos de Empresa

Los Pastores de la Iglesia ante las situaciones de injusticia social no pueden ni deben callar.

Este es un punto que no puede ni debe ser discutido entre empresarios católicos.

Pero también hemos de afirmar, siguiendo al Concilio Vaticano II, que los Pastores de la Iglesia no siempre pueden hallarse en condiciones de dar solución concreta e inmediata a todas las cuestiones que surjan (2).

Más aún, el Concilio alienta a los laicos a que manifiesten sus necesidades y deseos a sus Pastores

---

(1) Documento sobre «La justicia en el mundo», de la II Asamblea General del Sínodo de los Obispos, 1971.

(2) Const. «Gaudium et Spes», núm. 43, 2.

y a que no adopten actitudes pasivas en la Iglesia y, sobre todo, en la vida social (3).

Hoy se reconoce, en la Iglesia, a todos sus miembros el derecho a ser escuchados, en un espíritu de diálogo.

Esta exigencia de diálogo se hace más necesaria en relación con los problemas sociales y económicos, por su enorme complejidad e interdependencia causal.

Es muy difícil, ante problemas concretos, el tratamiento categórico y simplista y la solución fácil, sin tomar en consideración su viabilidad y la visión global de todos los elementos concurrentes.

El Magisterio de la Iglesia, especialmente el del Papa, cada vez se manifiesta más circunspecto y reflexivo, ante la problemática tan complicada de nuestro tiempo, incluso en problemas sobre los cuales la moral tradicional había dado, reiteradamente, una solución definitiva, y ante el cambio de las circunstancias, se vuelve a una reflexión madura, a una consulta a los expertos, a una consideración de todos los factores, antes de un nuevo pronunciamiento sobre el tema.

Estas consideraciones han movido al Presidente de ACCION SOCIAL EMPRESARIAL a dirigirse a la máxima representación de la Jerarquía de la Iglesia, en España, para suplicarle que los Pastores, antes de sus pronunciamientos de carácter doctrinal y pastoral, sobre problemas sociales, no dejen de escuchar el parecer de todas las partes interesadas y de que, sin dejar de cumplir su misión de denuncia profética de las injusticias sociales, traten también de realizar la unidad entre los miembros del pueblo de Dios.

En otro lugar de este mismo número de ACCION EMPRESARIAL recogemos los párrafos más significativos del discurso de nuestro Presidente, pronunciado en el último Pleno de la Comisión Nacional, el día 25 del pasado mes de junio, en donde, entre otros temas, se aborda este planteamiento del diálogo entre los Pastores de la Iglesia y los empresarios.

Como empresarios católicos, que queremos anteponer, a todos nuestros intereses y compromisos, la fidelidad a Nuestra Madre la Iglesia y a los Pastores puestos por el Espíritu Santo para regir el Pueblo de Dios, sentimos profundamente la desconfianza y las reticencias, que se pueden notar en ciertos ambientes empresariales, ante los pronunciamientos y enseñanzas de nuestros Obispos sobre problemas sociales y conflictos laborales.

Debemos empezar por reconocer nuestras demoras, dilaciones e injusticias en que hemos incurrido y podemos seguir incurriendo; pero, al mismo tiempo, nos preocupa

---

(3) Const. «Lumen gentium», número 37.

que los Pastores de la Iglesia puedan presentarse, en algún caso, aunque sólo sea en apariencia superficial, sin la imparcialidad, serenidad e independencia de juicio que su elevada función exige, aun reconociendo que deben inclinarse por la defensa de los pobres y de las víctimas de la justicia.

No seríamos sinceros si no expusiésemos, al final de este editorial, otra preocupación. Los empresarios católicos tenemos la obligación de aceptar y de cumplir las enseñanzas sociales de la Iglesia, pero podemos mantener nuestra libertad y autonomía ante las opciones ideológicas, que sean aceptables para un cristiano, y ante las soluciones técnicas. La adultez de los laicos tiene, en este campo, un ejercicio oportuno y necesario de aplicación.

Existe el peligro de infiltraciones ideológicas, como ha existido siempre en la Iglesia, que pueden presentarse avaladas con los principios del Evangelio y con las enseñanzas auténticas del Magisterio de la Iglesia. Se impone un atento «discernimiento», a la luz de la conciencia bien formada del empresario cristiano, para distinguir entre esas exigencias auténticas de la moral social y las opciones ideológicas, aun legítimas, pero que no pueden imponerse en nombre de la Iglesia.

El Presidente de la Conferencia Episcopal Española, Cardenal Enrique y Tarancón, en carta dirigida a nuestro Presidente, nos señala, con prudencia pastoral, una línea fundamental para nuestro compromiso cristiano de empresarios, que queremos formar nuestra conciencia y actuar conforme al espíritu del pensamiento social de la Iglesia: **«Buscar siempre, pero particularmente en los casos conflictivos, el camino de un diálogo fraterno con los que trabajan en la misma empresa, estrechamente vinculados a ellos, procurando plantear los problemas con la máxima sinceridad y de resolverlos pacíficamente dentro de las exigencias de la justicia y del amor.»**

NUEVA MONTAÑA QUIJANO, S. A.

Fábricas en: NUEVA MONTAÑA y LOS CORRALES DE BUELNA

Subproductos destilados de la hulla; coque siderúrgico y para otros usos, lingote de hierro, alambrón (fermachine), redondos para hormigón, alambres de acero suave, duro e inoxidable, cables de acero desde 0,45 mm. a 85 mm. de ∅, cables de acero inoxidable, eslingas y accesorios para cables, clavazón, telas y enrejados metálicos, varillas para soldadura autógena y eléctrica, alambre para soldadura bajo CO_2, espino artificial, teleféricos, telesquís y telesillas, granalla de acero

UNION EXPLOSIVOS RIO TINTO, S. A.

Primera empresa química de España

EL GRUPO DE EMPRESAS E. R. T. CONTRIBUYE CON EFICACIA AL DESARROLLO ESPAÑOL

El Grupo ERT abarca los siguientes sectores: Productos Químicos, Petróleo y Petroquímica, Plásticos, Fertilizantes Explosivos, Minería, Metalurgia no férrea y promociones inmobiliarias.

Su actividad investigadora, sus proyectos actuales, sus recursos humanos, técnicos y financieros, mantienen en constante crecimiento sus activos, su solidez y rentabilidad.

MERCURIO DE ORO 1972

UNION ERT EXPLOSIVOS RIO TINTO, S.A.

Cooperación Económica Hispano-Americana

Se han celebrado en Madrid, del 4 al 9 del pasado mes de junio, las primeras «Jornadas de cooperación económica y técnica», entre las naciones del Pacto Andino y España.

El hecho es de enorme trascendencia, no sólo económica y social, sino también política, en el más noble sentido de la palabra. Nuestro colaborador, don César Burgos, en un amplio artículo, da una información muy completa sobre las posibilidades concretas que se ofrecen a la economía española de cooperación con las naciones del Pacto Andino.

Nuestro Editorial no va a tratar, por tanto, de los aspectos estrictamente comerciales del problema, sino que vamos a situarnos en una perspectiva más elevada y más amplia.

II

Las relaciones de España y las naciones hermanas de América del Sur han sido durante muchos años materia de retórica, un poco decimonónica, no siempre con sentido realista y de eficacia práctica.

No queremos decir con esto que los aspectos afectivos, históricos e ideológicos, no tengan importancia en las relaciones internacionales, pero no son suficientes si no van acompañados de planteamientos más concretos y a un nivel de viabilidad más inmediata.

Lo económico ciertamente no es lo más importante en la vida, pero, en la realidad, puede condicionar muchas cosas, sin incurrir en el unilateralismo determinista de la doctrina marxista. Tenemos que reconocer que las relaciones económicas facilitan las relaciones en un plano más elevado y profundo, tanto entre las personas como entre los Estados, y mucho más en el plano colectivo que en el plano interpersonal.

España, por imperativo de su historia y de sus afinidades culturales, raciales y religiosas, tiene una misión hacia las naciones hermanas de América del Sur.

No se trata de añoranzas nostálgicas de un pasado que ya no puede volver, se trata de cumplir una misión en el presente y, mucho más, en el futuro.

España es y debe ser la plataforma de las relaciones culturales y económicas entre Hispano-América y Europa.

El mundo latinoamericano se debate en una crisis de fermentación ideológica, cultural y religiosa.

Lo económico no es el único motivo de esa fermentación, pero no tiene duda que la situación de subdesarrollo económico latino-americano es una causa decisiva de la problemática de este Continente hermano.

Se puede comprobar, incluso en viajes muy rápidos a Hispano-América, que las naciones de aquel Continente miran, cada vez más, con admiración el despegue es-

pectacular de nuestro desarrollo económico de la última década.

Y se advierte, también, el deseo de aplicar las fórmulas que, innegablemente, y sin ceder a ninguna clase de prejuicios, han sido un acierto impensable, hace unos años, de nuestra política económica del desarrollo.

Pero España es Europa, por su geografía, por su historia y por su cultura. Ahí está la exigencia de nuestra misión. Trasplantar a Hispanoamérica la experiencia social y económica de un desarrollo integral, sin ceder a las tentaciones de los radicalismos revolucionarios, que pretenden resolverlo todo en un momento, y que crean más ruinas y desilusiones que los males que se pretenden solucionar.

Europa y España deben hallarse en primera línea de esta política, debe ofrecerles una alternativa viable a los pueblos hermanos de América del Sur, entre el imperialismo del coloso norteamericano, con sus secuelas de neo-colonialismo y de dependencia económica y política, y el señuelo del enfeudamiento ideológico, económico y político con otros países imperialistas del Este europeo y de la gran nación asiática.

La realización de esta misión exige un esfuerzo gigantesco en todos los planos: culturales, económicos, tecnológicos y religiosos.

Las relaciones económicas tienen que plantearse con sentido muy realista, con visión de complementariedad recíproca, con agilidad y dinamismo, con eficacia y sentido práctico.

A los empresarios y directivos de empresa de nuestra Patria se les ofrece, con sus dificultades y limitaciones, un espacio amplio de expansión económica y comercial.

España debe tener puesta la vista, por un lado, en la Comunidad Económica Europea, que se está consolidando ante nuestros ojos y ante nuestra ausencia, y, por otro lado, ante ese futuro Mercado Común Sudamericano, que ha empezado a poner sus cimientos con el «Pacto Andino».

EL SERVICIO
Krafft

Krafft no es su fábrica, ni sus productos,
ni su expansión internacional,
ni siquiera sus hombres.
Krafft es SERVICIO: un conjunto de todos
los elementos de la empresa
para satisfacer a sus numerosos clientes.
Pero ese auténtico espíritu de servicio
se hace visible a través de los hombres
de cada Departamento Técnico.

Krafft confía en ellos.
Son expertos, infatigables, serviciales.
Por eso, atendida por ellos...

LA INDUSTRIA ACTUAL
PREFIERE KRAFFT

Krafft

Apartado 14 - Andoain (Guipúzcoa)

OTRA VEZ ESPAÑA-COMUNIDAD EUROPEA

III

El Consejo de Ministros de la Comunidad acaba de aprobar el Mandato para la negociación de un nuevo acuerdo con España, que deberá empezar a regir a partir del primero de enero de 1974.

Una conocida revista española resume el Mandato en los dos puntos siguientes:

— Liberalización de la totalidad del comercio industrial entre España y la Comunidad, para 1980.

— Muy escasas concesiones en materia agraria.

La reacción en España, tanto por parte de los sectores afectados como del propio Embajador ante la Comunidad, ha sido de decepción y de insatisfacción.

Es evidente que los términos del Mandato no constituyen la última palabra, ya que no son más que unas bases propuestas por la Comunidad como punto de partida de las negociaciones con España, pero fácilmente se comprende que, sobre esas bases, el proceso de las negociaciones será muy difícil y laborioso, si se quiere llegar a unos resultados medianamente satisfactorios para la economía española.

No se trata de crear un ambiente de pesimismo en nuestras relaciones comerciales con la Comunidad Europea, pero una exigencia de cualquier actuación eficaz es el realismo.

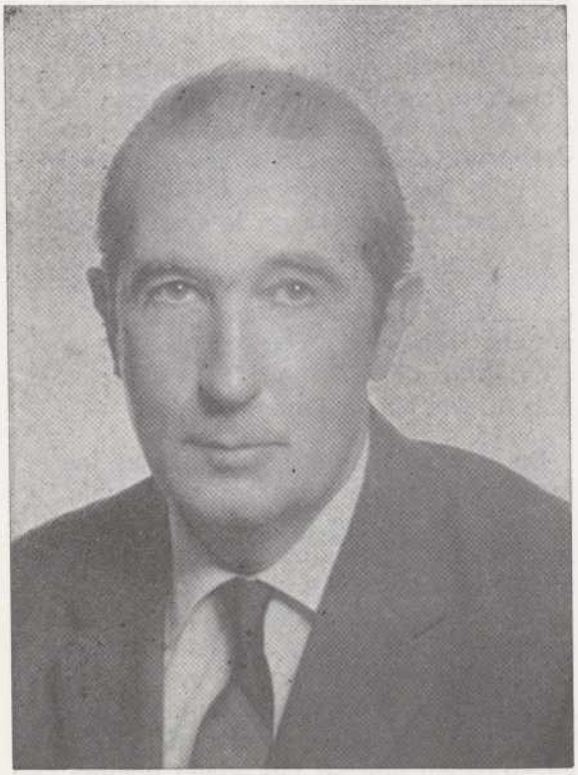
Por otra parte, en lo que se refiere a la agricultura, la posición de la Comunidad engloba el contenido de la misma en una negociación general con otros cuatro países mediterráneos: Marruecos, Argelia, Túnez e Israel, con lo cual se dificulta aún más la obtención de concesiones favorables a España, ya que es más fácil obtenerlas en planteamientos bilaterales que en planteamientos más globales.

Otra consideración que convendría tener en cuenta es la siguiente: se habla, y es innegable, que existen dificultades políticas por parte de la Comunidad Europea, en relación con el régimen político español (Cfr. ACCION EMPRESARIAL, núm. 25, febrero 73, páginas 2 y 8 y sgtes.), pero hemos de afirmar también, con la misma sinceridad, que esas dificultades no se limitan a los aspectos políticos e ideológicos; existen también intereses económicos contrapuestos, sobre todo en ese sector agrario, por parte de algunas naciones mediterráneas firmantes del Pacto de Roma, que refuerzan, al socaire de aquellas objeciones de orden institucional, esas dificultades, no ya sólo para la incorporación de España como miembro de la Comunidad, de pleno derecho, sino, incluso, para obtener unas condiciones favorables de carácter comercial que permitan a nuestra economía competir, en situación de equilibrio, con los productos industriales de la Europa unida.

Se hace necesario, por tanto, que los responsables de nuestra economía, tanto en el ámbito público como en el privado, se vayan haciendo a la idea de que no va a ser muy fácil conseguir mejoras sustanciales sobre los términos del Mandato aprobado por el Consejo de Ministros y, por consiguiente, que se vayan adoptando las medidas realistas adecuadas a la nueva situación que se nos viene encima.

«El sistema económico, basado en la iniciativa privada, sigue siendo una opción legítima»

El día 25 del pasado mes de junio se celebró, en los locales de «Acción Social Empresarial», **el Pleno de su Comisión Nacional. Durante el acto, su Presidente, don Martín González del Valle, Barón de Grado, pronunció un discurso programático, en el que esbozó las principales líneas de actuación de «Acción Social Empresarial». Ofrecemos a continuación los párrafos fundamentales de este discurso.**



D. Martín González del Valle (Barón de Grado)

I. BALANCE DEL CURSO

• El Congreso Mundial de la «UNIAPAC» de Buenos Aires.

El acontecimiento más destacado del último curso ha sido el XIV Congreso Mundial de la «UNIAPAC» de Buenos Aires, celebrado del 1 al 4 del pasado mes de noviembre, bajo el tema general «EL DIRIGENTE DE EMPRESA EN LA TRANSFORMACION DE LA SOCIEDAD». La participación de «ACCION SOCIAL EMPRESARIAL» no fue muy numerosa, pero creo que fue suficientemente representativa y que actuó con eficacia y competencia. Lo más importante de este Congreso ha sido el nuevo dinamismo que ha infundido al Movimiento Internacional de la «UNIAPAC», la actualización de la conciencia de la necesidad de una presencia de los empresarios y directivos de empresa cristianos en el ámbito de la economía, tanto en el plano nacional como en el mundial, y la fijación de nuevas metas para estos años hasta el nuevo Congreso, que se celebrará en 1976.

Del Congreso ha surgido el nuevo programa de trabajo para la «UNIAPAC» y sus Asociaciones Nacionales, que se va a centrar en los siguientes puntos:

OBJETIVO GENERAL

Estimular y ayudar a los dirigentes de empresa, tanto individualmente como colectivamente, a transformar sus empresas, con el fin de que éstas

puedan asumir mejor su función creativa al servicio de una sociedad en mutación.

Dentro de este objetivo general, otros cuatro

OBJETIVOS PARTICULARES:

— **Promover la mejora de las relaciones de trabajo** dentro de la empresa.

— Apoyar las iniciativas que tiendan a elaborar unas **normas éticas** de comportamiento para la empresa.

— Impulsar a los dirigentes de empresa a tener en cuenta **la internacionalización de la vida económica**, en la que las empresas multinacionales juegan un creciente papel.

— **Fomentar las microrrealizaciones de solidaridad internacional** entre los dirigentes de empresa con vistas a la creación de empleos.

Hay un punto concreto, del programa de actuaciones de la «UNIAPAC», que nos afecta de un modo directo. En el próximo otoño se proyecta celebrar en Madrid dos Asambleas de la «UNIAPAC».

— Una, la **Asamblea Europea (CCDEUR)**, durante los días 28 y 29 de noviembre. Participarán en ella los Presidentes de Asociaciones, algunos miembros de los Comités de Dirección Nacionales, los Secretarios Generales y, cuando sea el caso, los responsables de programas de formación.

— Otra, la **Asamblea General** (CCD) durante los días 30 de noviembre y 1.° de diciembre.

Es excusado deciros que quiero aprovechar estas dos reuniones para que la «UNIAPAC» penetre más profundamente en el ámbito del mundo económico y empresarial de nuestra patria, para despertar y avivar la conciencia de nuestros directivos sobre los problemas internacionales y para establecer contactos personales con los dirigentes de la «UNIAPAC» de todo el mundo y, en especial, de Europa y de las naciones hermanas de Hispanoamérica.

• Relaciones con la Jerarquía de la Iglesia

Otro tema que ha aflorado este curso, respondiendo, por una parte, a una necesidad sentida en nuestro Movimiento, como Movimiento apostólico de Iglesia, y, por otra parte, por las circunstancias conflictivas surgidas en el ámbito laboral, ha sido la reanudación de un diálogo leal y respetuoso, pero, al mismo tiempo, sincero y libre, como corresponde a miembros responsables del Pueblo de Dios, con la Jerarquía de la Iglesia.

Habéis recibido, juntamente con la convocatoria de este Pleno, las dos cartas cruzadas entre el señor Cardenal-Arzobispo de Madrid, como Presidente de la Conferencia Episcopal Española, y este que os habla, como Presidente de la Comisión Nacional de A.S.E. No me fue posible haceros una consulta a todos antes de dirigir mi carta al señor Cardenal; pero creí interpretar la opinión general de nuestro Movimiento y las preocupaciones del ambiente empresarial de nuestra patria al dirigirme, como lo hice, al señor Cardenal, en mi carta del 5 de abril pasado, aprovechando el motivo de nuestra Declaración oficial sobre los Documentos recientes de la Conferencia Episcopal y la aprobación de los nuevos Objetivos.

Creo, sinceramente, que no cumpliríamos nuestra misión, ni en la Iglesia, ni en la sociedad, si no nos dirigiésemos con esa libertad y nobleza, inspiradas en la fidelidad y en la responsabilidad de nuestra misión, a la Jerarquía de la Iglesia, para exponerle nuestras opiniones sobre la realidad laboral, social y económica y para recoger, también, sus explicaciones, orientaciones y enseñanzas en este campo.

No se trata —solamente el pensarlo sería indigno de nuestro sentido de empresarios católicos— de actuar como un «grupo de presión» dentro de la Iglesia, sino más bien de seguir las orientaciones del Concilio que nos indica a los laicos que debemos manifestar nuestras necesidades y deseos a la Jerarquía de la Iglesia «con aquella libertad y confianza que conviene a los hijos de Dios y a los hermanos en Cristo. Conforme a la ciencia, la competencia y el prestigio que poseen, tienen la facultad, más aún, a veces el deber, de exponer su parecer acerca de los asuntos concernientes al bien de la Iglesia. Esto hágase, si las circunstancias lo requieren —prosigue el Concilio—, a través de instituciones establecidas para ello por la Iglesia, y siempre en veracidad, fortaleza y prudencia, con reverencia y caridad hacia aquellos que, por razón de su sagrado ministerio, personifican a Cristo». (Const. «Lumen Gentium», núm. 37.)

La respuesta del señor Cardenal ha sido muy alentadora para nosotros y pone de manifiesto cómo por parte de la Jerarquía de la Iglesia existe una disposición de acogida favorable a nuestras informaciones y opiniones y a ese diálogo permanente.

Me he dirigido, en este sentido, a todos los Presidentes de nuestras Organizaciones y Comisiones Provinciales y Regionales y de Juntas Locales para que entablen estas relaciones con sus respectivos Pastores, cada uno a su propio nivel, para mantenerles informados sobre las realidades laborales, sociales y económicas, sobre todo en los momentos conflictivos, desde la perspectiva empresarial cristiana.

MAPFRE
GRUPO ASEGURADOR

TODA UNA ORGANIZACION A SU SERVICIO

OFICINAS CENTRALES: Avda. Calvo Sotelo, 25. Madrid-4

Esta es una misión muy difícil y delicada, pero que en estos momentos se hace muy necesaria por parte de nuestro Movimiento.

Y sobre este punto quisiera decir una palabra muy grave y muy responsable. Cuando nos dirigimos a la Jerarquía de la Iglesia, como representantes del Movimiento empresarial católico, no podemos hacerlo según nuestras personales opiniones, sino, con un enorme sentido de responsabilidad, para recoger los problemas reales y objetivos de los empresarios, aunque no sean específicamente los de nuestra empresa, y las opiniones también reales que predominan en este campo, aunque no siempre coincidan tampoco con las propias...

No podemos ni debemos confundir, y mucho menos los empresarios católicos, la defensa de la iniciativa privada y de la propiedad privada de los medios de producción, tal como las ha entendido y las entiende la Doctrina Social de la Iglesia, con el sistema capitalista liberal, que ha sido ciertamente rechazado y condenado por la misma Doctrina, no sólo ahora, sino en el siglo XIX; bastaría citar, en el plano doctrinal, para no remontarnos más, a la Encíclica «Libertas», de Su Santidad León XIII (20 junio 1888), y en el plano social a la «Rerum Novarum» y, sobre todo, a la Encíclica «Quadragesimo Anno», de S. S. Pío XI (15 mayo 1931), que sigue siendo, aún hoy, la crítica más severa y radical del sistema capitalista hecha por el Magisterio de la Iglesia.

Esto no quiere decir que no aceptamos la opción legítima que los católicos puedan hacer respecto de ciertas corrientes socialistas no marxistas; pero sigue siendo cierto que **la Iglesia católica no acepta ni puede aceptar una «colectivización integral» impuesta, de todos los bienes de producción, desde las alturas del Poder público.**

Los derechos de la persona humana, como tantas veces lo ha repetido el Magisterio de la Iglesia, exigen el respeto a ciertas formas de propiedad y de dominio sobre los bienes exteriores (Cfr. «Mater et Magistra», núms. 109 y 51 y 57; «Pacem in Terris», núm. 21; «Gaudium et Spes», núm. 71)...

Podemos afirmar, por tanto, sin ninguna clase de complejos, que **después del Concilio contituye una opición posible para los católicos y, en concreto, para nosotros, empresarios católicos españoles, la defensa de un sistema económico basado en la propiedad y en la iniciativa privada.**

Por otra parte, conviene insistir en que propiedad «privada» no se opone a propiedad «colectiva», sino a propiedad «pública». Es decir, que dentro de un régimen basado en la propiedad privada de los bienes de producción, pueden existir muchas formas privadas de «propiedad colectiva», libremente aceptadas por parte de sus titulares y estimuladas y alentadas por los Poderes públicos. desde este punto de vista, la opción colectivista de un empresario privado, en el sentido de que está dispuesto a compartir su propiedad personal o familiar con sus propios trabajadores, no sólo no va en contra del principio de la propiedad privada, sino que está perfectamente de acuerdo con la función social que ésta debe cumplir y con la subordinación fundamental al destino universal de los bienes. No defendemos la propiedad privada para «unos pocos»; sino pretendemos que ese principio de ordenación social se estructure de tal forma que haga asequible al mayor número el acceso a las distintas formas de propiedad, individuales, familiares y colectivas.

Tampoco nos oponemos a que el Estado pueda proceder, en los casos en que lo exija el bien común, a la expropiación y colectivización de determinados sectores de producción. (Const. Pastoral «Gaudium et Spes», núm. 71,4.)

- **Asociaciones Sindicales y conflictos colectivos**

Pero, al defender la iniciativa y la propiedad privadas, debemos ser también consecuentes con otros aspectos, correlativos al mundo del trabajo, que también defiende y enseña la Doctrina Social de la Iglesia.

No hace muchos días, en una conversación que sostenía con un eminente dirigente del apostolado católico, en el ámbito internacional y nacional, y ante la presencia de dos ilustres monseñores de la Curia Romana, oía de sus labios estas palabras: «Si «ACCION SOCIAL EMPRESARIAL» quiere entablar un diálogo sincero con el mundo del trabajo, tiene que pronunciarse claramente sobre el derecho de asociación sindical y sobre la regulación del derecho de huelga.»

Creo, sinceramente, que mi ilustre interlocutor, con todo el afecto y el respeto que me merece, no estaba suficientemente informado de cuál era la posición públicamente adoptada por «ACCION SOCIAL EMPRESARIAL».

En la VI Asamblea Nacional, celebrada en Sevilla en 1960, propugnamos abiertamente la evolución de las estructuras de la actual Organización Sindical en el sentido de dar mayor autonomía y personalidad a las representaciones de empresarios y trabajadores y de ampliación gradual de sus funciones representativas.

En las páginas de nuestra revista hemos manifestado inequívocamente, bien en editoriales o en artículos firmados, nuestra posición, tanto por lo que se refiere a los aspectos doctrinales del Sindicato como a la necesidad de regulación legal de los conflictos colectivos y de las situaciones

de huelga. Y, por si existiese alguna duda respecto a nuestra posición, en el documento sobre los «Nuevos objetivos de A.S.E.», se recogen los dos puntos siguientes:

IV-4-5.—Necesidad de una mayor autonomía y representatividad en las estructuras sindical y profesional.

IV-4-6.—Perfeccionamiento de la regulación jurídica actual de conflictos colectivos y de situaciones de huelga.

Pero esta posición crítica nuestra, inspirada en las enseñanzas de la Iglesia y en un sentido de clemental coherencia con nuestras posiciones en relación con la libertad y la iniciativa privadas, no nos impide la actitud sincera y leal de diálogo y colaboración con los dirigentes de la Organización Sindical.

Así, quiero comunicaros que vamos a entablar, a través de reuniones informales, relaciones periódicas con altos directivos de la Organización Sindical para intercambiar opiniones, para sugerir propuestas y para dialogar con libertad y sinceridad sobre los problemas laborales, sociales y económicos de nuestra Patria...

- **Contactos con la Comisión Nacional de «Justicia y Paz»**

Como sabéis, existe en cada nación un órgano llamado Comisión Nacional de Justicia y Paz, que está en conexión con el Organismo creado por el Papa, después del Concilio, en la Curia Romana, designado con el nombre de «Comisión de Justicia y Paz», que tiene como misión estimular la acción de los católicos en favor del desarrollo de los países pobres y de la justicia social internacional.

La Comisión Nacional de «Justicia y Paz», en España, está presidida por don Joaquín Ruiz Jiménez, y está dispuesta a entablar un diálogo con «ACCION SOCIAL EMPRESARIAL» sobre temas económicos y sociales.

He creído que no podíamos desaprovechar esta ocasión de entablar este diálogo, ya que tengo la impresión de que la voz de los empresarios no ha tenido demasiada audiencia en el seno de esta Comisión Nacional.

Creo que ante las dificultades actuales no podemos incurrir en la tentación del «abandonismo», sino que tenemos que hacer todo lo posible para estar presentes en todos los campos y niveles en donde la voz de los empresarios cristianos pueda ser escuchada.

- **Incorporación de directivos jóvenes a nuestro Movimiento**

Otro tema que quería plantear ante vosotros es el de la incorporación de directivos jóvenes a «ACCION SOCIAL EMPRESARIAL».

En el mes de abril del pasado año se celebró el I Encuentro Nacional, en San Sebastián.

El Encuentro constituyó, en sí mismo, un verdadero éxito, pero por diversas circunstancias no ha tenido, en este curso, la necesaria continuidad. Nos encontramos casi en un punto muerto.

Por otra parte, hemos podido comprobar que, así como los directivos jóvenes tienen mucha sensibilidad social y una actitud de apertura hacia la transformación de la estructura de la empresa, sin embargo, por motivos bastante complejos, tienen ciertas dificultades para incorporarse a un Movimiento de carácter confesional y apostólico.

El problema es delicado y exige, por nuestra parte, mucha reflexión, mucho tacto y delicadeza. Hemos de reconocer que el ambiente de «secularización» que está llegando, en muchos casos, al «secularismo», está haciendo un fuerte impacto en amplios sectores de la juventud.

Se ha planteado, también, la posibilidad de que los directivos jóvenes participen en las reuniones de la «Fédération des Jeunes Chefs d'Entreprise d'Europe». Este Movimiento, por su carácter aconfesional, desde el punto de vista formal, aunque de inspiración cristiana, parece atraer más a los jóvenes.

Todavía estamos en conversaciones y en tanteos sin encontrar claramente la solución. Por de pronto, lo que sí parece claro es que hay que activar las gestiones para celebrar el II Encuentro de Jóvenes Directivos en el próximo otoño.

- **Reactivación de nuestras Comisiones Regionales, Diocesanas y Juntas Locales**

Hemos de reconocer que vamos con lentitud en este aspecto. Se han realizado visitas a distintas capitales, pero todavía no hemos logrado resultados muy positivos.

Se nota falta de iniciativa y de continuidad en nuestras Organizaciones. También carecemos de Consiliarios de experiencia en este apostolado y de dedicación al mismo.

Las cabezas regionales que designamos para extender el Movimiento a las provincias limítrofes, no parece que hayan dado los resultados esperados.

Por otra parte, además de la crisis general del Apostolado Seglar, tenemos que enfrentarnos con

las dificultades específicas de ciertos ambientes empresariales que recelan, y cada vez más, de los Movimientos de apostolado social.

Pero, a pesar de estas dificultades, estamos dispuestos a seguir trabajando, con esperanza, sobre todo, en Dios y en la nobleza de la causa a la que servimos.

Me permitiría rogaros que en el ámbito de vuestras diócesis pidieseis especialmente campañas de oraciones a los conventos y monasterios de clausura por nuestro Movimiento. Nos está pasando a los hombres modernos, en nuestros afanes de activismo, que nos olvidamos de rezar al Padre de las Misericordias de quien deriva todo bien.

Y también quisiera insistiros en que, a nivel local, estudiaseis muy concretamente la situación para buscar, a través de tanteos y rectificaciones, los medios concretos para ir incorporando nuevos miembros, sobre todo jóvenes, a nuestro Movimiento.

II. ANTE EL NUEVO CURSO

Estimo que tenemos dos tareas fundamentales que realizar a partir del nuevo curso:

— Planteamiento claro, inequívoco y coherente, prácticamente, de nuestras posiciones como Movimiento de empresarios católicos, sobre una serie de criterios fundamentales ante la situación actual de nuestra patria.

— Dar testimonio, personal y colectivo, como empresarios cristianos, de que creemos en la eficacia del Evangelio y de la Doctrina de la Iglesia para la solución de los problemas sociales.

Permitidme un brevísimo desarrollo de estos dos puntos.

• Planteamiento de criterios fundamentales

La aprobación y la publicación del documento sobre los «Nuevos Objetivos», ha constituido un paso decisivo en este planteamiento de claridad y coherencia. Por eso, no voy a insistir demasiado en este punto, sino únicamente subrayar aquellos aspectos más esenciales sobre los que nuestro planteamiento no debe dejar lugar a dudas, ni equívocos:

— Confesionalidad «católica» de nuestro Movimiento y vinculación a la Jerarquía de la Iglesia.

— Configuración del nuevo tipo de empresario y directivo de empresa cristiano que exigen los tiempos.

— Afirmación de la empresa privada, pero, al mismo tiempo, de la exigencia inaplazable de la transformación de sus estructuras actuales, en el sentido de mayor participación.

— Mayor autonomía y representatividad en las estructuras sindical y profesional.

— Perfeccionamiento de la regulación jurídica de conflictos colectivos y de situaciones de huelga.

— Relaciones de leal colaboración, pero con autonomía e independencia, con la Organización Sindical y con los Poderes Públicos.

— Apertura consciente y decidida hacia la vida internacional, dentro de la «UNIAPAC», pero manteniendo nuestra personalidad católica y española.

— Incorporación de jóvenes directivos, en actitud de diálogo comprensivo y abierto, pero sin concesiones oportunistas y, mucho menos, claudicantes, con las exigencias fundamentales de nuestro ideal.

• Testimonio cristiano

Esta es una exigencia fundamental de nuestro tiempo y de todos los tiempos.

El Concilio Vaticano II, en el Cap. IV de su Constitución Dogmática «Lumen Gentium», que constituye el Documento central de las enseñanzas conciliares, termina con estas palabras, que son un tema de verdadera meditación para nosotros: «Cada laico debe ser ante el mundo un testigo de la resurrección y de la vida del Señor Jesús y una señal del Dios vivo. Todos juntos y cada uno de por sí deben alimentar al mundo con frutos espirituales y difundir en él espíritu de que están animados aquellos pobres, mansos y pacíficos, a quienes el Señor en el Evangelio proclamó bienaventurados. En una palabra, «lo que el alma es en el cuerpo, esto han de ser los cristianos en el mundo» (núm. 38).

No nos engañemos. Puede resultar fácil, sobre todo para los hombres de nuestra generación, levantar la bandera de la Doctrina Social de la Iglesia y del apostolado católico; pero resulta extraordinariamente difícil, más aún, heroico, dar testimonio del Evangelio de Jesús en el mundo de la economía y de los negocios y en nuestra vida personal y familiar.

No se trata de discursos, ni menos de polémicas y de discusiones interminables y bizantinas, que lo menos que puede decirse de ellas es que hacen perder mucho tiempo.

Si no estamos dispuestos a ser «testigos» del Amor de Dios ante nuestros hermanos, es mejor que nos callemos y nos retiremos a nuestras casas.

Decía antes que los jóvenes rechazan la «confesionalidad» de nuestro Movimiento. Y aludía al hecho de la «secularización». Pero yo me pregunto ahora, ¿no será más bien que lo que rechazan son las «etiquetas» sin contenidos esenciales, las «fórmulas programáticas» sin realidades concretas, las «palabras» y las «retóricas» sin vida cristiana auténtica?

El «apostolado» es una cosa muy seria.

Hay una inflación de términos y de discursos.

Hay que empezar a «vivir» lo que proclamamos; hay que empezar a «ser» lo que aparentamos.

Yo creo firmemente en la fuerza y en la eficacia de nuestro Movimiento empresarial cristiano, cuando esté formado por verdaderos «testigos» de esa fe, cuya bandera hemos levantado.

CONCLUSION

Hay épocas de sementera y de esfuerzo laborioso; hay épocas de recolección de la cosecha y de maduración de los frutos.

Nos ha tocado una época de siembra difícil, dificultosa y laboriosa, con una esperanza de cosecha cada vez más lejana.

No importa. Seamos operarios modestos y sacrificados. Otros vendrán y recogerán los frutos de nuestros esfuerzos, hechos con sudor y, a veces, con lágrimas y con sangre. Pero tengamos la seguridad de que, si somos siervos fieles, la cosecha, el triunfo, será seguro.

Hay una palabra que es promesa de victoria, y que atraviesa los siglos: «Tened confianza: Yo he vencido al mundo» (Jo., 16, 33).

CENIT, S. A.

Calefacción - Refrigeración

Almagro, 1
Teléfono 4190500
MADRID - 4

Bailén, 123
Teléfono 2572904
BARCELONA-6

EL PACTO ANDINO, ABIERTO A ESPAÑA

César BURGOS

En Madrid, en la sede del Instituto de Cultura Hispánica, y bajo su patrocinio, se celebraron desde el 4 al 9 de junio las Primeras Jornadas de Cooperación económica y técnica, con participación de representantes de la Comisión y Junta del Acuerdo de Cartagena, así como de la Administración, Organismos de Desarrollo y de la empresa pública y privada de la subregión andina, por un lado; y de la Administración y de la empresa pública y privada de España, por otro.

No se trataba de un Congreso, ni tampoco de un seminario. El pragmatismo campeó a lo largo y a lo ancho de la reunión. Como se sabe, el Pacto Andino (establecido en 1969 entre los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con la vinculación posterior, en 1973, de Venezuela) tiene como objetivo final alcanzar, en un futuro próximo, una verdadera unión económica entre los países signatarios. Y en Madrid, en los primeros días del pasado junio, se analizaron pragmáticamente los mecanismos básicos del Acuerdo de Cartagena, en especial lo referente a inversiones extranjeras, programación industrial y asistencia técnica, con vistas a la plena participación española, pública y privada (hubo encuentros, durante estas Jornadas, de los representantes andinos con industriales, empresas de consultoría y grupos financieros españoles) en el proceso de desarrollo integrado de la subregión iberoamericana que enlaza el Pacto Andino. El propósito fundamental de las Jornadas hispano-andinas era profundizar el mutuo conocimiento de las realidades existentes en España y en los países del Acuerdo de Cartagena para lograr, en el plazo más breve posible, fórmulas efectivas y reales de cooperación entre ambas partes.

FUTURO MERCADO COMUN

El Pacto Andino, que culminará, a corto plazo, según parece, en la estructuración de una Comunidad de 100 millones de habitantes, constituye una tentadora baza empresarial española. Algunas cifras pueden ayudar a comprender las dimensiones reales y las posibilidades de esa vasta área económica iberoamericana: un territorio de 5.457.000 kilómetros cuadrados (30 por 100 de la superficie de América del Sur), con una población actual de 67 millones de habitantes, trabajando el 50 por 100 de la población activa en el sector agrario y la cuarta parte de la totalidad, en servicios de baja productividad.

Los países signatarios del Pacto Andino no tratan de crear un esquema autárquico, sino de alzar un área económica lo suficientemente grande y activa como para que pueda participar en un diálogo de igualdad de condiciones con el resto de los países grandes de la zona iberoameri-

cana, así como con los bloques económicos internacionales. Y para lograr estas metas, el Acuerdo de Cartagena señala los siguientes mecanismos:

— Armonización de las políticas económicas y sociales de los países miembros.

— Programación industrial conjunta.

— Programa de liberación aduanera.

— Establecimiento de un arancel para el exterior común.

— Ejecución de un programa agropecuario.

— Tratamiento preferencial en favor de Bolivia y Ecuador.

— Y canalización de recursos internos y externos a través de la Cooperación Andina de Fomento.

Para los países del Grupo Andino, el Acuerdo significa una oportunidad de desarrollo económico que no tendrían dentro de sus propias fronteras y les abre la posibilidad mucho más grande para negociar sobre grandes espacios económicos y sentar las bases de un futuro **gran mercado común iberoamericano.** En estos países se había arribado a un punto de saturación en el proceso de sustitución de importaciones y ya no se llegaba a producciones a escala suficiente como para competir en el mercado internacional.

INTEGRACIONES

Según las previsiones, el Grupo Andino —que para 1985 contará con un PNB global de 900.000 millones de dólares— habrá alcanzado, de aquí a doce años, a los países grandes sudamericanos: Argentina, Brasil, Méjico. Y habrá dejado muy atrás, por otra parte, a las naciones iberoamericanas más pequeñas no incluidas en el Acuerdo de Cartagena, como Uruguay y Paraguay.

Todos estos países, con excepción de los centroamericanos y los del Caribe, son partes contratantes de la Asociación Iberoamericana de Libre Comercio (A.L.A.L.C.), comprometida en un proceso, asimismo, de integración: la creación

de una Asociación de Libre Comercio entre ellos, incluyendo las seis naciones del Grupo Andino. Pero este proceso integrador es, desde el punto de vista económico, menos avanzado, menos intenso, menos profundo que el impulsado, desde 1969, por el Acuerdo de Cartagena.

El Grupo Andino, además, posee una peculiaridad muy sugestiva: un programa de desarrollo industrial planteado sobre una gran base de solidaridad de mutuo apoyo, con un sentido realista y de asistencia a los países del Acuerdo de menor desarrollo relativo. Se tiene en cuenta que hay unas desigualdades de hecho que hay que atender.

Por otra parte, el proceso andino de integración va mucho más allá de la economía. Es también un proceso de integración educativa, científica y cultural. En este sentido, la **infraestructura espiritual** de la integración viene potenciada por el tratado internacional denominado «Convenio Andrés Bello». Y el «Convenio Hipólito Unano», suscrito por los Ministros de Salud Pública, realizará la integración sanitaria. Y no hace ni tres meses, asimismo, que se celebró en Quito la primera reunión de Ministros de Trabajo del Grupo Andino para llegar a una integración laboral.

Finalmente, la integración financiera. El ambicioso programa del Acuerdo de Cartagena demanda recursos ingentes. Y la

Corporación Andina de Fomento, en esta vertiente, refleja un mayor poder de negociación, ya que cualquier proyecto inversor internacional que vaya a contribuir al proceso integrador andino sirve de respaldo total de los seis países y la Corporación, representando este proyecto o llevándolo a cualquier parte del mundo, lo traslada con ese mayor poder decisorio.

COMISIONES MIXTAS

La aceleración en las tasas de crecimiento económico andino que comportará la integración de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena parecen acumular fuertes oportunidades de inversión y cooperación financiera y técnica del exterior. Desde junio de 1971, efectivamente, está en marcha, dentro de la subregión iberoamericana, el **régimen común de tratamiento de los capitales extranjeros,** que permite ordenar adecuadamente el ingreso de capitales para los países de la zona. Y por lo que respecta a la **programación industrial conjunta,** que evitará la duplicación de proyectos y la dispersión de inversiones, se ha aprobado el Primer Programa Sectorial de Desarrollo Industrial metal-mecánico, que abarca una producción estimada en más de 300 millones de dólares para 1980, habiendo entrado en vigencia este programa en agosto de 1972, esperándose que en su ejecución se generen 40.000 nuevos puestos de trabajo. Y también se ha establecido un **arancel mínimo común,** que tiene como finalidad proteger a los productos andinos frente a terceros países, habiéndose impartido directivas básicas para la armonización de las legislaciones de fomento industrial, aprobándose el **régimen uniforme de las empresas multinacionales andinas.**

A través de las llamadas **Comisiones Mixtas** (cuya misión radica en el estudio de las posibilidades que se abren de colaboración internacional, bien en forma de transferencia tecnológica o mediante la formación de Sociedades mixtas), el Grupo Andino se ha vinculado a tres países de mayor potencia económica: España, Argentina y Méjico, con objeto de aprovechar la experiencia desarrollista, la escala productiva y la adaptación tecnológica. Y en este sentido hay que contabilizar ciertas industrias básicas (automóvil, petroquímica, siderurgia) de gran interés para la subregión andina, que podría dar lugar a arreglos en un comienzo de **proceso de conexión** de las economías del Grupo Andino con las economías española, argentina, brasileña y mejicana, avanzando hacia la consolidación del Mercado Común Iberoamericano.

El Grupo Andino tiene dos elementos originales: el **sistema solidario de apoyo** a los países y el **sistema de programación conjunta** de las inversiones, principalmente en el sector de la industria de transformación y, concretamente, en el programa metal - mecánico mencionado, cuyos productos y su asignación por países se indican en los cuadros siguientes. En la mayoría de estos productos existen varias empresas españolas no sólo consolidadas, sino competitivas en el campo internacional, y ante ellas se abre, con la cooperación decidida del Ministerio de Asuntos Exteriores y los Ministerios económicos de España, las bazas mejores, quizá, en las naciones andinas de América, sentando las bases de una presencia sólida en el desarrollo de la subregión iberoamericana de los Andes.

UNIDADES ASIGNADAS EN CONFORMIDAD AL PROGRAMA DE DESARROLLO INDUSTRIAL DEL SECTOR METAL-MECANICO

BOLIVIA

2.1. Compresores de 40 HP o más.
2.2. Herramientas neumáticas.
12.2. Utiles para roscar.
12.3. Placas, varillas, etc., sinterizadas.
19.2. Taladradoras radiales y roscadoras.
20. Máquinas de aserrar.
21.2B. Triconos para uso petrolero.
21.5. Trituradoras cónicas.
28.1. Aparatos de corte o seccionamiento menores de 1.000 voltios.
35.6. Unidades selladas de absorción.

ECUADOR

7. Maquinaria para la industria láctea.
12.1. Brocas, mechas, escariadores etc.
14. Prensas hidráulicas.
16. Máquinas alternativas de arranque de viruta.
22.2. Prensas formadoras para la industria plástica.
24. Instrumentos de medida y control (eléctricos o electrónicos).
26. Centrífugas.
28.1. Aparatos de corte y seccionamiento menores de 1.000 voltios.
32. Relojería.
34. Sistemas hidráulicos.
35.12. Manómetros.

PERU

3.2. Máquinas para empaquetar, envasar y embalar.
4. Maquinaria para la industria cerámica.
5.1. Máquinas de elevación: polipastos, tornos y cabestrantes.
8.1. Generadores y motores.
8.2. Rectificadores.
8,3. Transformadores.
9.2. Maquinaria para la industria de aceites, jabones, etc.
13. Prensas mecánicas.
19.1. Taladradoras.
21.1A. Brocas para minería.
21.1B. Barrenos integrales.
21.3. Aparatos de perforación.
21.4. Trituradoras y otras máquinas.
25.1. Bombas centrífugas y turbobombas.
25.2. Bombas para expendio de combustible.
28.2. Aparatos de corte y seccionamiento mayores de 1.000 voltios.
29.1. Instrumentos de dibujo y cálculo.
33. Variadores de velocidad.
35.1. Recipientes para gases.
35.3. Compresores semiherméticos para refrigeración.
35.5. Evaporadores («roll-bond»).
35.9. Telares manuales.
35.11. Aparatos de proyección fija.
35.13. Termostatos.
35.14. Taxímetros y parquímetros.

COLOMBIA

1.1. Pulverizadores.
1.2. Máquinas cultivadoras.
1.4. Cosechadoras.
3.1. Máquinas para llenar, cerrar, etc.
6. Maquinaria de molinería.
9.1. Maquinaria para industria panadera y del cacao.
10 Equipo para fundición.
11. Tijeras, navajas, etc.
17. Máquinas de forja.
18. Máquinas terminadoras de superficie.
22.1. Máquinas para la industria plástica.
25.1. Bombas centrífugas y turbobombas.
27. Elementos para el paso de fluidos.
30. Avionetas.
31.1. Aparatos para odontología.
31.2. Instrumental médico-quirúrgico.
35.2. Compresores herméticos para refrigeración.
35.4. Compresores abiertos para refrigeración.
35.7. Máquinas de limpiar en seco.
35.8. Máquinas de coser.
35.9. Telares manuales.
35.15. Juguetes.
35.16. Máquinas para la fabricación de calzado y otras manufacturas de cuero.

CHILE

1.1. Pulverizadores.
1.2. Máquinas cultivadoras.
1.3. Maquinaria para pastos.
8.1. Generadores y motores.
8.2. Rectificadores.
8.3. Transformadores.
13. Prensas mecánicas.
15. Fresadoras para metales.
21.1A. Brocas para minería.
21.2A. Triconos para uso minero.
21.4. Trituradoras y otras máquinas.
23. Equipos ferroviarios.
25.1. Bombas centrífugas y turbobombas.
27. Elementos para el paso de fluidos.
28.2. Aparatos de corte y seccionamiento mayores de 1.000 voltios.
29.2. Máquinas, aparatos e instrumentos de medida, comprobación y control.
31.1. Aparatos para odontología.
31.2. Instrumental médico-quirúrgico.
35.2. Compresores herméticos para refrigeración.
35.8. Máquinas de coser.
35.9. Telares manuales.
35.10. Máquinas fotográficas de foco fijo.

COMERCIO HISPANOAMERICANO

Avalan las oportunidades españolas en los países del Pacto Andino el hecho innegable de que las relaciones actuales hispanoamericanas están entrando en las vías maduras del interés y la complementación económica recíproca. El comercio exterior de España, incluyendo importaciones y exportaciones, con el conjunto de los países iberoamericanos, que en el año 1960 llegaba a 120 millones de dólares, con una ponderación del 8 por 100 del total del comercio exterior de España, ya había alcanzado, en el año 1968, un total de 572 millones de dólares, con un porcentaje del 12,5 por 100 en el conjunto del comercio exterior de ese año. Las últimas cifras oficiales, correspon-

dientes a los diez primeros meses de 1972, nos muestran un valor parcial en el comercio exterior recíproco que supera los 833 millones de dólares (sólo 250 millones de dólares con los países andinos), dejando constancia de que las compras realizadas en Iberoamérica por España tienen un valor muy superior a sus exportaciones.

Ante la realidad de estas cifras y su proyección futura es lógico pensar que en el curso de esta década de los años 70 se habrá superado la **cota de los 150 millones de dólares anuales** de comercio exterior recíproco, lo que constituye, indudablemente, una base sólida de interdependencia económica.

Existen, además, vinculaciones económicas hispano-americanas poco conocidas. Por ejemplo, los programas de asistencia técnica para la formación de mano de obra; la constitución de empresas mixtas de carácter industrial o de servicios y los convenios de financiación y aportación tecnológica en actual ejecución. Puede recordarse, al efecto:

1) Establecimiento de una empresa mixta con la Corporación de Fomento de Chile, para la fabricación de camiones, autobuses y maquinaria agrícola.

2) Participación española en el desarrollo y financiamiento de un programa de construcciones navales para la flota pesquera del Brasil, por un valor total de 175 millones de dólares.

3) Convenio de Hispanoil para la exploración y explotación conjunta de reservas petrolíferas con el gobierno del Perú.

4) Convenio de suministro de barcos pesqueros al Ecuador.

5) Acuerdos de asistencia técnica en planes de organización y promoción turística con Chile, Ecuador y El Salvador.

6) Programa de asistencia técnica y financiera con el Panamá para la ampliación de su flota aérea comercial.

7) Participación técnica española en diversos planes de irrigación iniciados por Perú.

8) El reciente acuerdo de Cooperación Naval hispano-argentino, que establece la fabricación conjunta de 26 barcos mercantes y pesqueros con un financiamiento proporcionado por España del orden de los 150 millones de dólares. (Acuerdo recientemente anulado por el nuevo Gobierno argentino.)

Es preciso recordar también en el campo de la cooperación para la formación profesional la acción del Ministerio de Trabajo español, que en los últimos cinco años ha puesto en ejecución 51 progamas de asistencia técnica con diferentes países iberoamericanos, con un costo cercano a los 10 millones de dólares, lo cual ha permitido el envío de más de 200 expertos a América y la recepción de alrededor de 600 becarios que se capacitan en centros especializados de formación de mano de obra técnica. Y todo ello en paralelismo con los amplios programas, desde hace años vigentes, de becas de estudio, investigación y perfeccionamiento que viene otorgando el Instituto de Cultura Hispánica, Instituto Español de Emigración y Consejo Superior de Investigaciones Científicas, que ha facilitado a varios centenares de profesionales hispanoamericanos sus estudios y trabajos en las Universidades y Centros de investigación científica españoles.

Puede estimarse que, en la última década, España canalizó hacia Iberoamérica un flujo bruto de financiación propia **superior a los 1.000 millones de dólares,** comprendiendo en esta cifra los créditos a la exportación, créditos gubernamentales directos, refinanciación de la deuda externa de algunos países y, finalmente, inversiones privadas, según las propias palabras del ex Ministro de Comercio Fontana Codina en la inauguración, este año, de la VI Asamblea de Comercio Iberoamericano y Filipino en Sevilla.

Se trata, indudablemente, de una cifra insuficiente para las necesidades de Iberoamérica, pero esos 1.000 millones de dolares representan para España una suma respetable.

COOPERACION

La acción española de cooperación en Iberoamérica se ha extendido en los últimos años. Baste citar la presencia de España en diversos organismos internacionales vinculados al mundo iberoamericano: las aportaciones económicas efectuadas al Banco Interamericano de Des-

arrollo (BID), los Convenios de Asistencia que operan a través de la OEA (Organización de Estados Americanos) y el apoyo decidido a la acción de los organismos multinacionales de integración hispanoamericana (ALALC, Mercado Común Centroamericano y Pacto Andino). En mayo pasado, por otra parte, se firmó en Madrid la llamada **CIDES I** o **Carta Magna** de la Conferencia Iberoamericana de Ministros de Planificación y Desarrollo, que favorecerá la creación de empresas mixtas, con la oferta española, para 1973, de 110 millones de dólares. Y de la primavera pasada data la **Declaración de Madrid,** firmada por Franco y Cámpora, Presidente de la Argentina.

También puede considerarse importante la colaboración financiera española con la Corporación Financiera de Fomento (CAF) del Pacto Andino, instrumentada durante las Jornadas Hispano-Andinas, en las conversaciones entre el Ministerio de Hacienda español y los representantes de la CAF. Momentos antes, efectivamente, del acto de clausura de las Jornadas, el entonces Ministro de Hacienda, Monreal Luque, y el Presidente ejecutivo de la CAF, Adolfo Linares, firmaron un **Convenio de colaboración financiera** que establecía que la aportación española podría hacerse por los caminos siguientes: suscripción de acciones de la serie C, de la CAF, por importe de 5,5 millones de dólares; compromiso de España de facilitar financiación hasta 10 millones de dólares, aplicando los mecanismos previstos en la legislación española y, finalmente, asistencia técnica a la CAF por importe de 500.000 dólares.

El Pacto Andino queda abierto a España: una capacidad de consumo de seis países que es cuatro veces superior a la de la India, tres veces mayor que la de la Argentina y una y media la de Brasil. Y esa vinculación a las naciones andinas, mediante la suscripción española de acciones de la Corporación Andina de Fomento, equivale, de hecho, a la incorporación de España, por vez primera, a un plan de integración iberoamericana, convirtiendo a nuestro país en la primera nación ajena al Pacto que participa como socio.

DECISION 24

Las Jornadas Hispano-Andinas han dado al empresario privado español la conciencia de lo importante del intento. Representa la oportunidad negociadora con el primer grupo importador del Tercer Mundo. Pero se hace preciso ir, sin embargo, a la inversión andina con exacto conocimiento de causa. Y en este sentido, hay que mencionar la llamada **Decisión 24** de la Comisión (organismo supremo del Pacto) sobre el régimen común para el tratamiento de las inversiones extranjeras y sobre ciertos aspectos de la política tecnológica. Dicha Declaración data de diciembre de 1970 y consagra las ideas de los economistas asociados a la Comisión para América Latina (ECLA) y el Centro Latinoamericano para los Estudios Monetarios (CEMLA), reforzando la tendencia de que las inversiones foráneas en Iberoamérica deben variar desde las actividades tradicionales (agricultura, minería) a las industrias manufactureras, al comercio y las finanzas.

La filosofía de la **Decisión 24** («El capital privado extranjero puede realizar un aporte considerable al desarrollo económico de América Latina, siempre que estimule la capitalización del país donde se radique, facilite la participación amplia del capital nacional en ese proceso y no cree obstáculos para la integración regional»; «La inversión extranjera es bien venida en la medida en que pueda contribuir al desarrollo económico de nuestros países mediante el aporte de recursos que en ellos son escasos, especialmente en el campo del capital y la tecnología, y siempre que los propósitos del inversionista estén en consonancia con los intereses nacionales») rezuma recelos que pueden muy bien explicarse en Iberoamérica por las actitudes de las empresas transnacionales.

A tenor del espíritu de la Declaración 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, las nuevas inversiones extranjeras han de examinarse profundamente antes del otorgamiento de su aprobación. Y tanto las compañías extranjeras ya existentes en la subregión como las

nuevas, han de revertir gradualmente al control local por medio de la venta de al menos el 51 por 100 de sus acciones a los inversores locales, públicos y privados.

Esta transferencia de los inversores locales se aplica sólo a las industrias manufactureras e incluso existen excepciones en este campo. La excepción más notable, al respecto, consiste —por ejemplo— en que las compañías extranjeras manufactureras no necesitan convertirse en empresas mixtas si así lo eligen ellas mismas, pero a sus productos, entonces, se les niega la entrada en el mercado ampliado del Pacto Andino.

No se ha intentado, en verdad, establecer una política común en todos los sectores donde es activa la presencia del capital extranjero en la subregión andina. Se ha excluido de las reglas generales a las industrias de la minería, del petróleo; a las compañías de servicios públicos, de comunicaciones, así como a los bancos y a las empresas de seguros.

La política común andina respecto de las inversiones foráneas es limitada y deja márgenes de flexibilidad grandes para la interpretación por parte de cada país del Acuerdo de Cartagena. Con todo, sin embargo, hay diafanidad en muchas restricciones: la importancia asignada al poder tecnológico utilizado por las grandes compañías extranjeras a través de sus empresas subsidiarias o las limitaciones impuestas al acceso de las compañías extranjeras a las fuentes internas de crédito en la subregión y sobre los plazos de los préstamos contratados en el exterior...

Es indudable, no obstante, la importancia de la oportunidad que la colaboración con el mundo andino supone para España. El nacionalismo iberoamericano camina hacia la integración total socio-económica del Continente de América del Sur a plazo no muy largo. «Quizás, a fines de siglo», según expresión de uno de los más destacados jornadistas de la reciente reunión de Madrid. Y para cuando se cierre esa órbita, los españoles deberíamos continuar estando muy dentro de esa zona geográfica de tan honda resonancia cordial.

VALLEHERMOSO, S. A.

ALQUILER Y VENTA DE PISOS

Princesa, 5 Tel. 241 63 00 (diez líneas) MADRID - 8

PRESUPUESTO MINIMO DIARIO DE ALIMENTACION PARA UN MATRIMONIO CON DOS HIJOS

AÑO 1973	Barcelona	Granada	Madrid	Oviedo	Sevilla	Valencia	Valladolid	Zaragoza	Jaén
Junio	215,09	180,45	203,54	208,07	—	199,75	198,15	197,49	—

INDICE DEL COSTE DE ALIMENTACION

Base: Marzo 1959 = 100

MES	Barcelona	Granada	Madrid	Oviedo	Sevilla	Valencia	Valladolid	Zaragoza	Jaén
1972									
Media mensual ...	300,3	271,4	279,8	303,8	304,1	274,6	289,0	261,1	315,3
1972: Junio	300,6	271,6	270,1	311,7	301,3	268,5	286,5	255,2	310,6
Julio	301,8	268,0	268,3	305,3	304,1	273,5	285,0	252,7	309,2
Agosto - Sep.	302,0	273,5	283,4	306,6	300,3	279,8	289,6	266,5	309,2
Octubre	301,7	269,9	285,8	311,2	—	279,6	292,2	266,2	306,3
Noviembre ..	304,8	272,6	289,8	317,6	—	290,2	304,9	281,2	328,1
Diciembre ...	311,6	275,8	308,9	321,8	319,8	293,8	312,2	290,0	328,6
1973 Enero	315,0	277,0	306,5	323,6	318,7	290,5	308,2	290,0	327,2
Febrero	316,4	274,0	307,5	328,6	—	293,2	309,1	291,3	328,3
Marzo	319,6	277,7	309,4	331,5	—	296,6	308,7	289,1	324,5
Abril	327,6	282,8	310,0	—	338,5	300,1	312,6	290,1	320,5
Mayo	333,3	295,4	311,4	342,8	341,4	300,4	322,9	300,7	334,9
Junio	338,3	287,3	314,8	349,0	—	307,2	323,7	303,7	—

PRESUPUESTO DE GASTOS FAMILIARES MINIMOS ANUALES, EN MADRID, DE UN MATRIMONIO CON DOS HIJOS

	Junio 1973
Alimentación	74.292
Combustible	3.510
Vivienda y gasto de casa ...	16.216
Vestido y aseo personal ...	40.931
Varios	21.070
Total	156.019

INDICE DEL COSTE DE LA VIDA PARA MADRID CAPITAL

Base: Marzo 1959 = 100

MES	Alimentos	Combustibles	Viviendas y gastos de casa	Vestido, aseo personal	Varios	Indice general
1972						
Media mensual ...	279,8	129,5	212,9	468,0	597,5	313,1
1972: Junio	270,1	129,5	218,3	470,9	566,9	307,1
Julio	268,3	129,5	218,3	470,9	566,9	307,0
Agosto - Sep.	283,4	129,5	217,3	476,3	593,4	316,8
Octubre . ..	285,8	129,5	221,5	476,7	670,5	324,2
Noviembre ..	289,8	129,5	220,7	482,6	670,5	327,1
Diciembre ...	308,9	129,5	219,5	483,9	670,5	337,4
1973: Enero	306,5	129,5	221,5	481,8	670,5	336,0
Febrero	307,5	129,5	221,5	496,0	670,2	339,6
Marzo	309,4	129,5	221,5	539,6	678,2	347,2
Abril...	310,0	129,5	221,5	541,1	678,2	347,4
Mayo	311,4	129,5	221,4	550,2	678,2	350,8
Junio	314,8	129,5	222,2	552,1	684,7	353,0

Indice del coste de alimentación Madrid

Base: Enero 1956 = 100

1958.—Media mensual	143,2
1959—. » »	155,1
1960.— » »	149,9
1961.— » »	145,9
1962.— » »	166,9
1963.— » »	188,3
1964.— » »	197,8
1965.— » »	229,7
1966.— » »	237,1
1967.— » »	265,6
1968.— » »	313,3
1969.— » »	320,6
1970.— » »	341,0
1971.— » »	384,5
1972.—Media mensual	433,4
1972.—Junio	418,7
Julio	415,5
Agosto-Septiembre	439,0
Octubre	442,7
Noviembre	448,8
Diciembre	478,4
1973.—Enero	474,8
Febrero	476,3
Marzo	479,3
Abril	480,2
Mayo	482,3
Junio	487,6

ABSOLUTAMENTE INSATISFACTORIO

«La oferta agrícola es escasa y la industrial insostenible. El mandato aprobado por el Consejo de Ministros de la C. E. E. es absolutamente insatisfactorio para España», afirmó el pasado día 27 en Bruselas el embajador español ante el M. E. C., don Alberto Ullastres, comentando ante los representantes de la Prensa española el mandato que el Consejo de Ministros de las Comunidades acababa de entregar en Luxemburgo a la Comisión Europea para que negociara con España un acuerdo de Libre Cambio Industrial con altos intercambios agrícolas. Dicho acuerdo, según el planteamiento comunitario, establece un desarme del M. E. C. en 1977 y español en 1980. Y tiene en cuenta una parte agrícola, otra industrial y un apartado para la cooperación técnica y los problemas de la mano de obra. Ofrecemos a nuestros lectores este interesante artículo cedido por el semanario «Desarrollo» (1-VII-73).

El mandato de negociación con España, que se incluye en el contexto de la política mediterránea del M. E. C., debería concluir en un nuevo acuerdo España-C. E. E. a entrar en vigor el primero de enero de 1974. Y las negociaciones Bruselas-Madrid podrían iniciarse posiblemente el 16 y 17 de julio en la capital belga.

DECISION ESPAÑOLA

Ullastres, en Bruselas, tras declarar a la prensa que hablaba desde una óptica personal, dijo: «Lo primero que España tiene que decidir es **si negocia o no lo hace.** Y en caso afirmativo, hay que hacerlo rápidamente. Pero si España se presenta a una negociación lo hará a partir de una postura muy distinta a la presentada por la Comunidad Europea. Una comisión interministerial española estudiará el tema y elaborará una posición para que, en caso de negociar, España presente su valoración agrícola, industrial, laboral y coperativa de la oferta presentada. Y también se pedirán explicaciones a las autoridades comunitarias».

Según Ullastres, será preciso que, en el curso de la negociación, la C. E. E. amplíe sus concesiones agrícolas, y en el orden industrial, el aspecto menos aceptable es el ritmo de desarme arancelario que se solicita de Madrid, ya que resulta utópico pensar que ese desarme pueda ser total a primeros de 1977. Y nada se sabe, por otra parte, de momento, sobre el alcance que pueda tener lo referente a la mano de obra («es una caja en la que no se sabe lo que hay dentro, aunque creo que no incluirá nada espectacular»), que es la primera vez que se incluye en las relaciones España-M. E. C., y otro tanto cabe decir en el capítulo referente a la cooperación, y puesto que se anuncia que los Nueve no concederán asistencia financiera a España, habrá que puntualizar, con gran cuidado, en qué consiste la cooperación entre las partes.

CLAUSULA VITAL

Por otra parte, a tenor de Ullastres, la **lista de productos sensibles** que se define en el mandato comunitario es **demasiado extensa,** y España se esforzará para que la Comunidad la reduzca. También hay que destacar que en la oferta comunitaria al conjunto de países de la cuenca mediterránea se incluya una **cláusula evolutiva** en el futuro Acuerdo. Esta cláusula, aún por definir exactamente, permitiría replantear el primero de julio de 1977, por vez primera, el desarrollo de los intercambios agrícolas y establecería cada cinco años una serie de encuentros («rendez-vous») España-M. E. C., que permitiría la evolución del Acuerdo a firmarse por tiempo ilimitado si todo sigue su curso normal. Pero falta saber si la cláusula evolutiva se limita sólo al terreno agrícola o si, por el contrario, puede afectar a otros sectores (social, cooperación y cultural, si se die-

D. Alberto Ullastres

ra el caso), sirviendo así de **posible cauce** a una futura integración de España en el M. E. C., y, en este caso, el alcance político del Acuerdo sería muy importante.

Según Ullastres, la importancia política y económica de esta cláusula es grande, y en ella podría estar **la charnela** del próximo Acuerdo. Por otra parte, no hay que excluir la posibilidad de que quede apartada la idea del libre cambio y se negocie la **readaptación** del actual Acuerdo. El Gobierno, catalizador del sentir de los medios económicos españoles y de la nación, tomaría las posiciones apropiadas.

Finalmente, el embajador español ante el M. E. C., refiriéndose al problema del **aceite de oliva** español frente a Italia, puso de relieve que la reserva italiana no afectó al mandato, ni tampoco lo será, casi seguro, para que la negociación España-M. E. C. entre en su curso. Como la decisión española de elevar las tasas a la exportación del aceite es una medida coyuntural, es posible que de aquí a cuando la negociación haya terminado tal medida arancelaria haya dejado de tener efecto, en cuyo caso no habrá pronunciamiento alguno italiano en que se concluya el nuevo acuerdo comunitario con España. Las tasas que molestan a Italia fueron impuestas por el Gobierno español en defensa de los intereses del país de una manera coyuntural, no definitiva.

Los términos de la oferta del M. E. C. a España para negociar poseen **dos amplios capítulos,** industrial y agrícola, con numerosos apartados:

En el terreno industrial, la propuesta comunitaria da una serie de listas para **productos distintos: generales,** particulares, sensibles, de vigilancia estricta y de «preocupación particular».

1. **Productos industriales generales.**—La propuesta es que los derechos de aduana que subsistan el primero de enero de 1974 vayan desapareciendo progresivamente, según el ritmo de reducción y calendario siguiente: a partir de los aranceles aplicados el primero de enero de 1974:

1 de enero de 1974	=	40	por	100
1 de enero de 1975	=	60	por	100
1 de enero de 1976	=	80	por	100
y 1 de enero de 1977	=	100	por	100

EXPORTACION COMUNITARIA

2. Productos industriales especiales.—Se aplicaría a un 20 por 100 de las importaciones totales españolas de la C. E. E., con un ritmo de desarme total más lento, con el siguiente calendario:

1 de enero de 1974	=	30	por	100
1 de enero de 1975	=	50	por	100
1 de enero de 1976	=	60	por	100
1 de enero de 1977	=	80	por	100
y 1 de enero de 1980	=	100	por	100

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

1. Productos sensibles.—En ciertos derivados del petróleo, algunos productos del caucho y ciertos textiles de algodón la exportación española se sometería a **topes anuales,** superados los cuales podrían establecerse los derechos que subsisten a la entrada en vigor del Acuerdo, el primero de enero de 1974. El ritmo de desarme arancelario sería el mismo que el ritmo general.

Para tres productos, zapatos, ropa interior y tejidos de lana, sin embargo, la C. E. E. pediría un ritmo de desarme más lento, que finalizaría el 31 de diciembre de 1979.

2. Productos de vigilancia estricta.—Se trata de una lista de ciertos productos (entre los que se incluye la sal, algunas fibras textiles, los tejidos de lana, el plomo y el cinc brutos), cuya exportación española a la C. E. E. quedaría sometida a régimen de vigilancia estricta.

3. Productos de preocupación comunitaria particular.—Es una tercera lista de productos, res-

pecto de los cuales la C. E. E. se reserva, en el curso de la negociación con España, el derecho de proponer **topes anuales** a la exportación española, más allá de los cuales se restablecerían los derechos plenos.

OTROS APARTADOS

Otros apartados completan la oferta industrial comunitaria

1. **Tasas.**—La C. E. E. propone a España que las tasas en vigor sean suprimidas por ambas partes, sin que se puedan introducir nuevos aranceles a la exportación, ni tasas equivalentes, suprimiéndose las subsistentes de aquí al primero de enero de 1975.

2. **Cláusula de industrialización y desarrollo.**—Se trata de una propuesta de la C. E. E. a España, mediante la cual nuestro país podría establecer, aumentar o restablecer, hasta el 31 de diciembre de 1979, **derechos de aduana** no superiores al 20 por 100 para un valor global no superior al 5 por 100 de sus importaciones totales del M. E. C. en 1974. Al año siguiente España debería iniciar la reducción de los derechos establecidos, disminuyéndolos anualmente hasta su desaparición.

3. **Contingentes.**—La propuesta comunitaria es suprimir todos su contingentes hacia España el primero de enero de 1974, y España los suprimiría progresivamente hasta su desaparición el primero de julio de 1977, admitiéndose, sin embargo, algunas excepciones para España hasta el primero de enero de 1980.

4. **Productos petrolíferos refinados.**—Se prevé un régimen especial, con libre cambio en el marco de un mecanismo de topes anuales, superados los cuales los ministros de la C. E. E. deliberarían acerca de la oportunidad del restablecimiento del derecho de aduana pleno, sin automatismo.

La propuesta comunitaria se concreta en un tope anual de 2.150.000 toneladas métricas (el Acuerdo actual prevé un contingente anual de 1.200.000 Tm.), debiendo desaparecer este sistema el 31 de diciembre de 1979, lo más tardar.

OFERTA AGRICOLA

En la oferta agrícola de la C. E. E. hay que distinguir, por su parte, varios apartados:

1. Concesiones del M. E. C., en resoluciones arancelarias, a los productos agrícolas frescos españoles:

- Tomates = rebaja del 60 por 100 entre el 1 de marzo al 31 de diciembre de cada año.
- Patatas tempranas = 40 por 100 (1 de enero al 31 de marzo).
- Judías verdes = 60 por 100 (15 noviembre al 30 de abril).
- Cebollas = 50 por 100 (15 febrero al 15 de mayo).
- Pimientos = 40 por 100 (todo el año).
- Berenjenas = 60 por 100 (15 enero al 30 abril).
- Calabacines = 60 por 100 (2 diciembre a fines de febrero).
- Aceitunas = 40 por 100 (todo el año).
- Alcaparras = 50 por 100 (todo el año).
- Uvas de mesa = 50 por 100 (20 noviembre a 10 de junio).
- Melones = 50 por 100 (1 de noviembre a 30 de abril).
- Naranjas y mandarinas = 60 por 100 (todo el año).

5. **Aceite de oliva.**—La propuesta comunitaria se concreta en reducir la prestación comunitaria (en la actualidad, cuatro Unidades de Cuenta cada 100 kilos) a cinco Unidades de Cuenta cada 100 kilos.

6. **Vinos.**—En este apartado, la Comunidad propone:

a) Para el **Jerez a granel,** una reducción del 52 por 100 de los derechos aduaneros, dentro de un contingente anual de 760.000 hectolitros.

b) Para el **Jerez en botellas de menos de dos litros,** una reducción arancelaria del 60 por 100, dentro de un contingente anual de 80.000 hectolitros anuales.

c) Para el **vino de Málaga,** una reducción arancelaria del 75 por 100, dentro de un contingente anual de 16.000 hectolitros.

d) Para los vinos de **Jumilla, Priorato, Valdepeñas** y **Rioja,** una reducción arancelaria del 75 por 100, dentro de un contingente conjunto de 22.000 hectolitros.

7. **Productos hortofrutícolas transformados.**—En este apartado, dada la ausencia de reglamentación comunitaria, la C. E. E. establece precauciones especiales, ya que, asimismo, existen

ciertos productos sensibles dentro del M. E. C. Así, Bruselas ofrece:

a) Para los **concentrados de tomate** españoles, una rebaja arancelaria del 30 por 100, debiendo respetar España un precio mínimo que establecerá la C. E. E. teniendo en cuenta el precio de coste comunitaria, proponiéndose, asimismo, al M. E. C. establecer un **régimen de certificados a la importación,** y pide a España que autolimite sus exportaciones, fijándose también una cláusula de salvaguardia para evitar perturbaciones en el M. E. C.

b) Para las **conservas** de tomates pelados, zumos de agrios y conservas de melocotones, una rebaja arancelaria del 60 por 100, pero el M. E. C. establecería: 1) un precio-suelo; 2) un régimen de certificados a la importación, y 3) depósitos a la importación.

c) Para los **demás productos hortofrutícolas transformados** (como las conservas de champiñones, de trufas, de espárragos, etc.), una rebaja aduanera entre el 20-50 por 100.

d) Para los **demás productos agrícolas** (como caballos y mulos, el atún, los bacalaos, las conservas de bonito, de caballa y de anchoas), así como los productos incluidos en el art. 11 del Anejo Primero del actual Acuerdo, la C. E. E. propone reducciones aduaneras diversas.

La duración del Acuerdo sería, en principio, ilimitado, con la provisión de una cláusula de denuncia y la creación de un órgano de gestión.

COOPERACION

En el capítulo referente a la cooperación, la C. E. E. hace la propuesta de una disposición mediante la cual la Comisión Mixta del Acuerdo estudie y proponga fórmulas para la promoción de los intercambios comerciales España-M. E. C., siendo igualmente estudiadas las cuestiones referentes a la mano de obra.

PRODUCTOS SIDERURGICOS

Finalmente, resta el apartado dedicado a los productos siderometalúrgicos, que constituyen otro mandato: el de España y la Comunidad del Carbón y del Acero. Se trata de la primera vez que España se concierta, en este aspecto, con el M. E. C.

Este mandato propone el **mismo régimen de importación** que el general de productos industriales, con eliminación de los aranceles para el primero de julio de 1977, pero con cláusula de industrialización y desarrollo.

Y en cuanto a los **contingentes,** el M. E. C. pediría la no introducción de otros nuevos a España, que suprimiría, contrariamente, los existentes hasta el primero de julio de 1977, de modo progresivo.. Y, finalmente, para las exportaciones españolas de **chatarra,** la C. E. E. se reserva el derecho de aplicar a España el régimen de país tercero.

No cabe duda, a la vista de la propuesta global comunitaria, para el nuevo Acuerdo España-C. E. E. que las negociaciones habrán de caracterizarse por su trabajosidad y complejidad. En general, según puntualizó el embajador Ullastres en Bruselas, la propuesta comunitaria no es demasiado generosa.

En veintidós ciudades de España

Simeón

Cómo saber si una empresa pertenece al grupo Bancaya

Hay varias pistas:
Cerciorese primero de que la Empresa toca una actividad "muy de hoy": Financiación, Crédito, Seguros, Leasing...
Averigüe si, en poco tiempo, ha llegado a ser Empresa líder en su campo.
Asegurese de que es una Empresa dinámica, progresiva, con un moderno concepto del servicio.
Aun hay mas pistas. Pero queremos facilitarle la tarea.
Vea si la Empresa está en esta relación:

INDUBAN
Banco Industrial

FINSA
Sociedad de Cartera

EUROCARD ESPAÑOLA, S.A.
Tarjeta de Crédito

GESBANCAYA
Administracion de Carteras

SOVAC-BANCAYA
Financiacion de Bienes de Equipo

COFINCAYA
Sociedad de Financiación

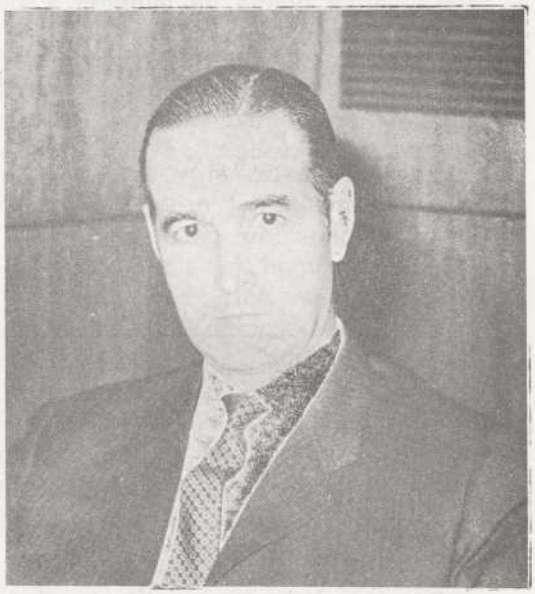
LISCAYA
Sociedad de "Leasing"

PLUS ULTRA
Compañía de Seguros

GRUPO DE EMPRESAS
BANCO DE VIZCAYA

Firmeza del proceso inversor

Hacemos eco al discurso pronunciado por el Ministro de Industria —ministro «entonces» y «ahora»— Sr. López de Letona, en la Feria Internacional de Muestras de Barcelona junio de 1973, por plantear un abanico de Perspectivas de nuestra coyuntura económica, singularmente en el ámbito industrial.



UNAS CUESTIONES VITALES

1. ¿Continuará la coyuntura alta? ... ... SI
2. ¿Se avanzará en las liberalizaciones? ... ... SI
3. ¿Aumentarán notablemente las inversiones? SI
4. ¿Demasiadas divisas? ... ... SI
5. ¿Subvenciones? ... ... NO
6. ¿Se reducirá el grado de inflación? ... ... NO (se sabe)

No se sabe.....
Sólo sabemos que 6 proyectos totalizarán **350.000 millones de pesetas**

«FIRMEZA DEL PROCESO INVERSOR»

El primer rasgo que caracteriza el horizonte corto y medio de nuestra actividad económica es la firmeza de los planes inversores, apoyada, además, en la marcha del primer cuatrimestre de 1972.

La producción de **acero** se ha incrementado en un 22 por 100.

La de **cemento,** en un 18 por 100.

La de **energía eléctrica** (demanda), en un 13 por 100.

La matriculación de **turismos,** un 26 por 100.

La de vehículos industriales, un 33 por 100.

Todos estos incrementos son superiores a los correspondientes al mismo período del año anterior.

Pero la nota más prometedora hay que identificarla con «la firmeza del proceso inversor», supremo soporte para reafirmar la continuidad de la coyuntura:

— La encuesta realizada entre el sector industrial es optimista a este respecto, sobre todo por parte de los fabricantes de bienes de equipo.

— Los «macroproyectos» que el Gobierno ha promovido o estimulado:

  — La cuarta planta siderúrgica integral.

  — El programa de construcción de centrales nucleares.

  — La refinería de Tarragona y el complejo petroquímico anexo.

  — El gran astillero y centro de reparaciones de Cádiz.

  — La planta de alúmina y aluminio en Galicia.

  — La expansión de la industria automotriz.

  Todos estos proyectos totalizan una inversión del orden de los **350.000 millones de pesetas.**

¡DEMASIADO SUPERAVIT!

La segunda devaluación del dólar (en el corto lapso de 14 meses) ha significado un golpe a algunos sectores industriales exportadores, de difícil encaje.

Por otro lado, es manifiesto el enorme superávit que arroja nuestra balanza de pagos, situación inimaginable hace sólo unos cuatro años.

> «No parece conveniente, dijo el señor López de Letona, que el superávit de la balanza de pagos en relación con nuestro Producto Nacional sea uno de los más elevados del mundo, mientras tenemos un gran número de trabajadores empleados fuera de nuestras fronteras.»

Es, pues, patente la necesidad de un mayor equilibrio de la balanza de pagos.

¿ES POSIBLE CONTROLAR LA INFLACION?

Fenómeno de suprema preocupación... en todo el mundo y, desde luego, en España.

> «La lucha contra la inflación es un objetivo permanente de nuestra política económica para el que no son suficientes las declaraciones de buena intención.»

Declaraciones de lucha contra ella hay muchísimas entre nosotros. Y su eficacia no es satisfactoria. El hecho de que tampoco lo sea en la Europa Industrializada, no nos consuela: el objetivo fijado que lo eleva en 50 por 100 —no exceder del 60 por 100—, para concluir acaso el ejercicio económico con un grado de inflación del 8 por 100. Pero, **¿cuáles son las causas que la originan?** Contesta el señor Ministro:

1.ª Alzas de remuneraciones muy superiores a los posibles aumentos de productividad.

2.ª Incrementos muy considerables de los precios de gran parte de los productos alimenticios.

3.ª Encarecimiento fuerte de las principales materias primas.

4.ª Crisis de energía.

Como se ha generalizado el clima inflacionista por todo el mundo, la situación desemboca en un contagio entre países a través de los intercambios, concluye el señor López de Letona.

Esta explicación, comprensible en algunos sectores, no lo es tanto en el principal ámbito inflacionista, el de los precios agrícolas. E incluso aquí creo que soportaríamos menos mal los casi desenfrenados aumentos, si nos constase que

de ellos se benefician principalmente los agricultores.

Y esto no está claro.

Y, SIN EMBARGO...: ¡NO A LA CONGELACION DE PRECIOS!

El confirmado Ministro de Industria anuncia con buen criterio la oposición del Gobierno a congelar los precios de cualquier sector industrial, medida relativamente fácil, incluso políticamente rentable a corto plazo; pero insostenible a largo plazo.

Porque...

> «Tener que reestructurar un sector, que se ha descapitalizado por la aplicación de una política de precios poco realista, puede resultar mucho más difícil y, sin duda, más costoso para la economía nacional en forma de subvenciones y estímulos fiscales.»

Por ejemplo:

> ¿Puede congelarse el precio del cemento —ante el desfase originado por la espectacular demanda—, cuando las importaciones que se están realizando han sido pagadas en origen a un precio superior en un 80 por 100 al que rige en nuestro mercado interior?

Estrategia que merece la mejor bienvenida:

> Primacía de la política realista sobre la política subvencionista.

LINEAS DE POLITICA ECONOMICA, DE INTERES PARA LOS HOMBRES Y DIRECTIVOS DE EMPRESA

Una política económica que se sitúe sobre la base de la verdad y la realidad, que es lo mismo, es natural que trace estas directrices abiertamente profesadas por el señor López de Letona en el discurso de la Feria Internacional de Muestras de Barcelona:

1.ª **Promover las mejoras estructurales,** que permitan una mayor competitividad.

2.ª **Liberalizar los intercambios,** con las consiguientes reducciones en la protección arancelaria de nuestros productos y, limitando sólo a casos extremos las medidas de control.

3.ª **Mejorar los canales de comercialización,** simplificando en lo posible el sistema.

4.ª **Aplicar una política monetaria equilibrada,** guardando una actitud de prudencia capaz de cortar cualquier exceso, pero sin que peligre una alta tasa de crecimiento.

En las últimas ocasiones en que le hemos escuchado, y particularmente en el homenaje al «Profesor y Hombre de Empresa», Nemesio Fernández-Cuesta, notable autoridad en la materia, trazaba idéntico horizonte.

Parece, pues, que el hombre de empresa, ajustado cada vez más rigurosamente a una legislación laboral que le fuerza a constantes mejoras sociales, se encuentra también emplazado a la consecución de unos rendimientos más altos y competitivos, tanto en el mercado interior como en el exterior. Se anuncian buenos tiempos... **para los animosos...**

M. SANCHEZ GIL

Perspectivas de desarrollo económico-social

BIANCHI

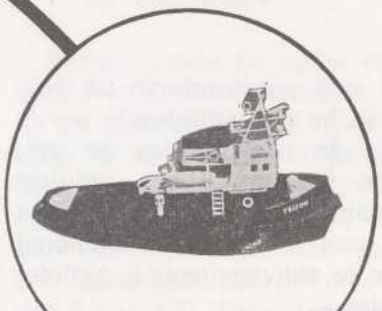
JUGUETES ELECTRONICOS

NUEVA LINEA

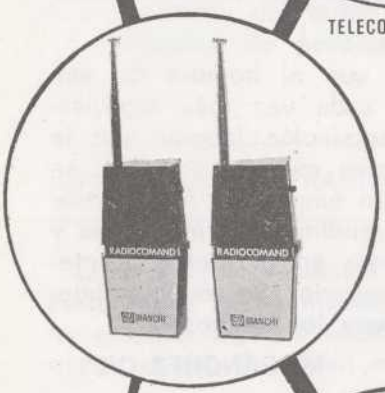
EL MARAVILLOSO MUNDO DE LOS JUGUETES ELECTRONICOS

Los niños de nuestro mundo necesitan juguetes de acuerdo con su mentalidad.
La experiencia adquirida por Bianchi, S. A., en el mercado internacional, permite presentar en España sus primeras series de juguetes electrónicos.
La electrónica aplicada al juguete.

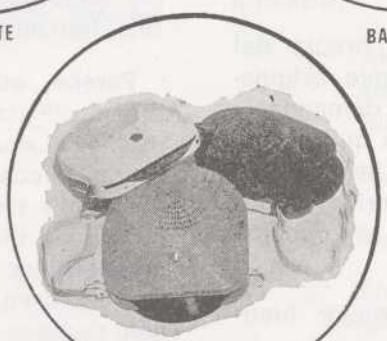
TELECOMBATE



BARCOS

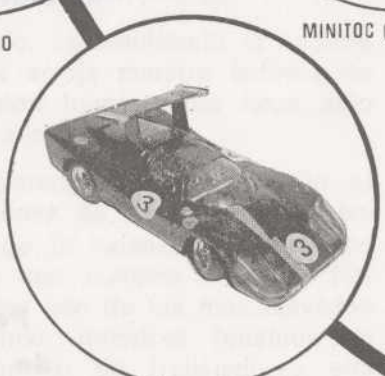


RADIOTELEFONO

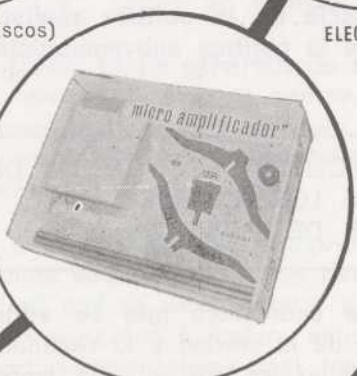


MINITOC (Tocadiscos)

ELECTROMICROSCOPIO



COCHES PANTHER



MICROAMPLIFICADOR

BSA

EL COMERCIO ESTE-OESTE

De 1951 data la rescisión del acuerdo comercial entre Estados Unidos y la URSS. Hoy, por otra parte, hemos asistido a dos contactos del máximo nivel y cordialidad entre ambos Estados, en Moscú en mayo de 1972 y en Washington en junio de 1973. De estas «reuniones cumbre» han surgido acuerdos tan importantes y variados, que van desde una colaboración en la conquista espacial, hasta la creación de empresas comunes en la Unión Soviética o el establecimiento de un gran centro comercial americano con carácter permanente en Moscú. Estos acuerdos no pueden ser fruto de algún hecho aislado, o debido simplemente a las buenas intenciones de unos políticos. Algo muy profundo ha cambiado y está cambiando en el momento actual. Su preparación ha sido laboriosa, ha sido necesario coordinar intereses divergentes y crear un clima de garantías políticas suficientes y estables. Con este artículo comenzamos una serie, que sobre el tema prepara nuestro colaborador LUIS SANTIAGO DE PABLO.

MOTIVACIONES IDEOLOGICAS Y POLITICAS DE UNA NUEVA ETAPA

Con el XXIV Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética (Moscú, 30 marzo-9 abril 1971) comienza una etapa en los países del sistema mundial comunista de atención oficial prioritaria al nivel de vida del pueblo, al bienestar individual y al consumo.

Las disposiciones de orden interno se complementan íntimamente con las negociaciones internacionales y nos sitúan al comenzar el verano de 1973 en condiciones esencialmente nuevas ante la otra mitad de Europa. Lo que constituía hasta ahora un área de comercio restringido para los productos básicos y prácticamente inexistentes para los bienes de consumo empieza a transformarse en un prometedor mercado de más de 350 millones de europeos deseosos de olvidar el infraconsumo en que han vivido.

El cambio decisivo se ha desarrollado en los tres últimos años:

— 1971: XXIV Congreso del PCUS (marzo-abril); visita a Washington del Ministro de Asuntos Exteriores, Gromiko (octubre), y decisión de celebrar en la primavera siguiente una reunión del máximo nivel entre los dirigentes soviéticos y americanos.

— 1972: Visita del Presidente Nixon a Moscú (mayo); firma de tratados y comienzo de trabajos de colaboración soviético-americana en los terrenos de la ciencia y de la técnica (mayo-noviembre).

— 1973: Conferencia de Comercio soviético-americano en Washington (febrero); reunión en la misma ciudad de la Comisión Conjunta para la Ciencia y la Tecnología (marzo); visita del Secretario general del PCUS, Breznev, a Washington (junio).

A las circunstancias internas y externas que deciden a los dirigentes soviéticos a introducir cambios tan profundos en su sistema se suman en cada país de su área cultural los deseos populares de bienestar, de mayor iniciativa privada, de

libertad de movimiento y de opinión. La evolución se produce dentro de unas coordenadas establecidas con carácter general por la Unión Soviética, pero se ve profundamente influida por las circunstancias concretas de cada país.

LA UNION SOVIETICA: TRANSFORMACIONES INTERNAS

La necesidad de disponer de una economía nacional competitiva obligó a introducir en 1965 un nuevo sistema de gestión. El 27 de septiembre KOSIGUIN presenta al Pleno del Comité Central su documento «Sobre el Mejoramiento de la Dirección de la Industria, el Perfeccionamiento de la Planificación y el Reforzamiento del Estímulo Económico de la Producción Industrial». Se procurará interesar materialmente a los trabajadores en el resultado económico de su empresa y se dejará a los directivos una mayor intervención en el manejo de los beneficios obtenidos. En adelante se concederá una atención especial a la calidad, introduciendo el índice de «productos a vender» en lugar del de «producción global».

Los campesinos ven confirmada oficialmente la posesión de sus huertos familiares y legitimada una vez más, por lo tanto, la práctica del comercio libre koljosiano. El III Congreso Koljosiano (Moscú, 25-27 noviembre 1969) adopta un nuevo estatuto de koljos, según el cual cada familia puede tener «en propiedad» vivienda, dependencias auxiliares, animales domésticos, aperos..., y «en usufructo», hasta media hectárea de secano.

La inquietud que el precario nivel de vida de la población había provocado en diversos lugares en años anteriores alcanza caracteres muy graves durante el invierno de 1970/1971 en Gdansk y otras localidades polacas del litoral báltico. El XXIV Congreso del PCUS que se reúne en la primavera de 1971 aprovecha cumplidamente esta perentoria advertencia decidiendo aumentar el nivel material y cultural del pueblo durante el quinquenio 1971 a 1975. Se especifican una serie de medidas para la «elevación del nivel de vida del pueblo»: Aumentar la cantidad, calidad y variedad de los productos que abastecen el mercado nacional; mejorar los servicios, el suministro de gas y electricidad; fomentar la edificación de viviendas; que la industria proporcione un mayor volumen de aparatos electrodomésticos; multiplicar los puntos de venta en los núcleos de población campesinos...

Estas normas dictadas por la instancia suprema del Partido encuentran un serio desarrollo práctico. En el otoño de aquel mismo año el Comité Central y el Consejo de Ministros elaboran una disposición conjunta (29 de octubre 1971) para incrementar la producción de bienes de consumo y mejorar sustancialmente su calidad. Se anuncia que a partir del próximo año los organismos competentes de la industria y del comercio comenzarán a recibir unos informes de orden interno en los que se reflejará la situación de la oferta y la demanda.

Poco después el ministro de Comercio, STRUIEV, precisa las insuficiencias de las redes oficiales de distribución y expone la transcendencia que habrá de tener en la URSS el Instituto de Investigación de la Demanda. La producción ha de acomodarse a tiempo, desde ahora, a la demanda, que ha cambiado sustancialmente y que «empieza a depender en creciente medida de las inclinaciones y gustos particulares de los compradores y de las exigencias de la moda». Se impone una «previsión científica de la coyuntura» que llevan a cabo equipos de expertos reunidos en veintiséis institutos científicos y sobre esta base se coordinan las responsabilidades de la industria y el comercio haciéndoles llegar con rapidez los datos del mercado.

La iniciativa oficial se ve respaldada con entusiasmo por todos los sectores de población que se encuentran en condiciones de hacerse oír. En las zonas periféricas del territorio soviético, especialmente en las del Lejano Oriente y en las repúblicas del Báltico, se desarrolla un activo comercio con productos japoneses y suecos y alemanes, respectivamente, que tienden a paliar la escasez interior y que las autoridades toleran con la esperanza

de mantener elevada la moral de estas poblaciones fronterizas frente a la abundancia de sus vecinos capitalistas.

En la prensa soviética de los últimos meses se pueden encontrar sugerencias inéditas para acelerar de modo práctico el bienestar individual ahora admitido. Se propone la implantación de una red de automóviles de alquiler; la autorización de la iniciativa privada para solucionar la insuficiente atención de las agencias encargadas de pequeñas reparaciones a domicilio; el ensayo del sistema de «autogestión» para estimular el rendimiento y la asiduidad en el trabajo.

Se llega a solicitar públicamente que, ya que es un hecho el comercio koljosiano, se le dote de instalaciones adecuadas. Los campesinos que acuden a las ciudades a vender los productos de sus huertos se ven obligados a pasar la noche a la intemperie con frecuencia y a utilizar al día siguiente puestos de venta escasos y deteriorados. Admitiendo que esta actividad es necesaria, por ahora, se pide que se supere la hipocresía oficial y se pongan a disposición de los koljosianos mercados bien dotados y albergues dignos en las proximidades.

La verdadera hondura, sin embargo, de esta nueva línea oficial se pone de manifiesto, sobre todo, en su dimensión exterior.

LAS NUEVAS RELACIONES INTERNACIONALES CON OCCIDENTE

Los contactos al máximo nivel en Moscú y Washington en mayo de 1972 y junio de 1973, son el exponente último y visible de una aproximación de intereses e intenciones laboriosamente preparada. Es evidente que acuerdos complejos e importantes a largo plazo sólo se adoptan si los gobiernos interesados creen disponer de garantías suficientes para el mantenimiento de la estabilidad política mundial.

Por otra parte, la colaboración asidua con científicos, técnicos y empresarios norteamericanos no dejará de tener un impacto específico en sus interlocutores soviéticos. Los responsables del Partido que han analizado sus posibles consecuencias han optado visiblemente por las ventajas que conseguirán de la nueva coyuntura mundial.

Los acuerdos soviético-norteamericanos incluyen colaboración bilateral y relaciones económicas. Al lado de previsiones de cooperación en la exploración del espacio exterior y entre las flotas norteamericana y soviética para evitar las ocasiones de incidentes peligrosos entre barcos y aviones en el mar, figuran actividades que reunirán en empresas comunes a sectores muy amplios de expertos de ambos países. El Comité Conjunto de Protección del Medio elaboró en Moscú (septiembre 1972) treinta proyectos de colaboración, entre los que se incluyen la prevención de la contaminación del aire y del agua; la Comisión Conjunta para la Ciencia y la Tecnología acordó en Washington (marzo 1972) poner en práctica veinticinco proyectos sobre energía, química, biología...

Las relaciones económicas revisten una transcendencia especial. El comercio entre ambos países sólo se desarrolló con entera normalidad entre 1935 y el 1 de marzo de 1948. A partir de esta fecha, el Gobierno de los Estados Unidos inició una serie de restricciones que culminaron con la rescisión del acuerdo comercial con la URSS en 1951 a raíz de la guerra de Corea. El nuevo clima político ha obligado a un replanteamiento básico resolviendo problemas que estaban pendientes

desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial.

Ya en octubre de 1972 se habían concertado algunos acuerdos importantes. El viejo tema de los préstamos y arriendos quedaba resuelto al aceptar la Unión Soviética reembolsar un total de 722 millones de dólares en un plazo de 30 años.

Además de preverse para los tres próximos años un elevado intercambio comercial entre ambas partes contratantes, se conceden mayores facilidades para la actividad comercial a las empresas norteamericanas que actúan en la Unión Soviética y la creación de un gran centro comercial permanente en Moscú.

En cuanto a tarifas arancelarias se vuelve al trato mutuo de «nación más favorecida» que había sido el utilizado entre los dos países antes de 1951. Un sistema amplio de créditos bancarios financiará la expansión de las importaciones y exportaciones en ambos sentidos.

Un sistema equitativo de fletes y otras cláusulas contenidas en el acuerdo de relaciones marítimas contribuirán a dar agilidad al intercambio. Las flotas mercantes de los dos países transportarán proporciones equivalentes del volumen comercial y encontrarán facilidades especiales al llegar a puertos de las naciones respectivas.

El espíritu de confianza mutua se pone de relieve, sobre todo, al comenzar a estudiarse las posibilidades de constitución de empresas mixtas en suelo soviético. El capital y la técnica norteamericanas colaborarían a la explotación de recursos naturales en la URSS y a su envío al mercado americano como parte del intercambio total. Como hace notar el Presidente de los EE. UU. (mayo 1973), la existencia de tal tipo de empresas «no crean para los Estados Unidos una dependencia de los recursos de la Unión Soviética; establecen una interdependencia entre nuestras economías que ofrece un incentivo constante para mantener unas relaciones constructivas».

La prensa soviética, finalmente, dedica una atención positiva sin precedentes a la estancia del Secretario General del PCUS en Washington. El órgano del Comité Central recoge en toda su primera página durante los días que dura la visita los principales acontecimientos acompañados de testimonios gráficos de la cordialidad soviético-americana («Pravda», 19, 20 ..., junio 1973). Otros espacios a lo largo del periódico detallan los textos de los acuerdos que se van firmando sobre agricultura, investigaciones oceanográficas..., y preparan al ciudadano soviético para el naciente clima de colaboración y confianza.

El ejemplo de los dirigentes de la URSS halla un eco inmediato en la conducta de los dirigentes nacionales de los pueblos de Europa Oriental.

Luis SANTIAGO DE PABLO

Nitratos de Castilla S. A.

CAPITAL SOCIAL 333.333.000 PESETAS

FABRICA - VALLADOLID
CORREOS APARTADO 126
TELEFONO 24414
DELEGACION MADRID
SERRANO 27
TELEFONO 225 92 73
APARTADO NÚM. 14.112

NICAS

DOMICILIO SOCIAL - BILBAO
IBAÑEZ DE BILBAO, N.º 2
CORREOS APARTADO 355
TELEFONOS 21 79 70-21 79 79
TELEGRAMAS - NICAS

LA PARTICIPACION EN LA EMPRESA

Seminario Organizado por Acción Social Empresarial de Sevilla en colaboración con el Centro de Documentación de la Empresa (C. E. D. E.)

(Del 15 al 18 de Mayo-1973)

En el salón de actos de la Cámara de Comercio de Sevilla se ha celebrado el pasado mes de mayo un Seminario sobre «La participación en la empresa».

Abrió las tareas del Seminario don Modesto Cañal, Presidente de la Comisión de Sevilla de Acción Social Empresarial, exponiendo las motivaciones y el alcance del Seminario.

La «cogestión» en el proceso de las decisiones económicas de la empresa

Fue el primer tema del Seminario desarrollado por el Doctor en Ciencias Económicas y Políticas y catedrático de Política Económica de la Empresa, de la Universidad de Barcelona, señor García Echevarría.

La ponencia se centró fundamentalmente en la experiencia de la República Federal de Alemania, que, según el conferenciante, ha sido el único Estado, en donde se ha implantado una verdadera «cogestión» en el sector de la CECA (minería de carbón y hierro y siderurgia).

El doctor García Echevarría manifestó que la «cogestión», en sentido estricto, se refiere a la intervención de los representantes de los trabajadores en la toma de decisiones de la empresa. Otras formas genéricas de participación no pueden ser incluidas en la «cogestión», en el sentido estricto.

La «cogestión» no es sólo un problema político, sino también un problema económico, y hay que examinarlo, desde este punto de vista, en función de la toma de decisiones en la empresa y de su influencia en la rentabilidad de la misma.

El ponente distinguió tres planos o subsistemas dentro de la empresa, considerada por la moderna teoría de la economía, como un sistema:

— La alta dirección, que adopta las grandes decisiones sobre los objetivos de la empresa.

— La dirección ejecutiva, que asume las decisiones de aplicación de los acuerdos de la alta dirección.

— La dirección operacional y administrativa, que actúa en el plano práctico.

La «cogestión», a juicio del doctor García Echevarría, tiene sentido en el plano de la alta dirección, y no en la dirección ejecutiva y operativa, que es, fundamentalmente, de carácter técnico-profesional.

El conferenciante insistió en que la «cogestión» encaja plenamente dentro de los modernos sistemas de gestión descentralizada y delegación de funciones en la empresa.

Estima que la «cogestión» no debe aplicarse a las empresas individuales porque puede entorpecer el dinamismo del empresario-propietario.

El Profesor García Echevarría terminó su disertación manifestando que en este campo no existían formas de aplicación universal, sino que había que tener muy en cuenta no sólo las circunstancias de cada país, sino también las de la propia empresa.

A continuación se entabló un amplio y animado coloquio con intervención muy activa de los miembros del Seminario.

II. Una experiencia española en materia de participación en la empresa.

La sesión del segundo día fue dirigida por don Jesús Larrañaga, Director General de la Cooperativa «Ulgor», del Grupo Cooperativo de Mondragón.

El ponente manifestó que la experiencia cooperativa de Mondragón ha adquirido una dimensión que, aunque discreta si se contempla el mapa nacional, constituye, sin embargo, una fuerza económica y social en el País Vasco, de un cierto peso y, particularmente, ha sido una experiencia con rasgos muy singulares y específicos, cuyas virtualidades todavía no han sido sometidas a pruebas definitivas.

Esta experiencia no puede comprenderse en su verdadera naturaleza sin retrotraerse a su período fundacional, que fue hacia el año 1956, y aun antes, si se tiene en cuenta que se ha ido modelando a través de una serie de etapas durante las cuales ha prevalecido la preocupación por la formación doctrinal y técnica, como preludio de la acción.

La empresa ha sido concebida, en este nuevo planteamiento de la experiencia cooperativa de Mondragón, como «núcleo y base de encuadramiento y regulación de los diversos factores concurrentes en el desarrollo económico y social».

La elección de la fórmula concreta cooperativa fue precedida de un tanteo sobre las diversas opciones jurídicas de estructura empresarial vigentes en España.

En el primer intento se estudió la posibilidad de encuadrar esta experiencia dentro de la fórmula jurídica de la Sociedad Anónima, pero posteriormente se descartó este cauce por la rigidez jurídica en la fórmula y por su inadecuación para dar cobijo a una protagonización de la parte laboral, optándose, definitivamente, por la fórmula cooperativa, que, con sus lagunas y deficiencias, ha servido de marco adecuado mediante acomodaciones que suponían ciertas desviaciones de la concepción cooperativa químicamente pura, pero que venían impuestas por las necesidades operativas de una experiencia que tenía que moverse en un contorno determinado.

De ahí que el Padre Arizmendi-Arrieta, que fue el creador y el impulsor de esta experiencia, que ha servido de yunque formativo a una gran cantidad de jóvenes, se basase en la aplicación de una idea-fuerza elemental: **«el hombre se forja experimentando»**. Para eso nada mejor que sugerir, como punto de partida, opciones que implicasen su realización con los demás, asumiendo la responsabilidad e iniciativas a través de las cuales se detecta a los hombres con capacidad de gestión y voluntad de compromiso, futuros líderes para el desarrollo de iniciativas de cualquier índole.

La empresa es una comunidad humana, pero en el seno de la cual —siguió afirmando el señor Larrañaga— se da una dinámica tecnológica.

No basta, por tanto, formular y proponer soluciones para la elección de los miembros que han de participar en el poder, sino que hace falta estructurar una organización eficaz para hacer frente a esa dinámica evolutiva que constituye la vida de la empresa.

Esto impone un estilo institucional que, sin menospreciar los derechos y los intereses personales, proyecte la empresa con un sentido más social y comunitario.

La primera iniciativa cristalizó en la creación de «Ulgor», Sociedad Cooperativa Industrial, más conocida con el nombre comercial de «Fagor». Para su constitución no se hicieron grandes estudios de Marketing, pues se trataba de una época de mercado voraz, que exigía más garra productivista que virtud marketinista.

Este Grupo ha hecho suya la lección de concentración de la política de las líneas

esenciales de la estrategia del desarrollo, y de descentralización de la gestión operativa.

La solución comunitaria entraña una proximidad humana y ésta no puede darse en la masificación.

Con esto no se quiere afirmar que no puedan constituirse grandes grupos, sino que hay que proceder con cautela en su configuración, para evitar su excesiva masificación.

De ahí la idea que ha permanecido del Grupo Cooperativa de Mondragón, de la dispersión concéntrica, que equivale a aproximar las plantas fabriles a núcleos naturales de población, sin forzar la emigración interlocacional.

El Grupo Cooperativo de Mondragón se halla extendido en un radio de extensión de 10 kilómetros, con una masa laboral de 6.000 personas.

El núcleo central está constituido por la Caja de Crédito Laboral, que constituye la base financiera del grupo y el órgano central de promoción de empresas.

Existe también una cooperativa de consumo a escala regional. También existen variedades de cooperativas de campo y de pesca, pero no han dado éstas aún los resultados apetecidos, porque sus protagonistas no tienen la suficiente capacidad de gestión.

El desarrollo cooperativo exige comunidades formadas.

Y terminó el señor Larrañaga su brillante exposición en los siguientes términos:

«Tenemos que pensar que la empresa tiene que evolucionar desde el ángulo participativo, de forma importante, pero no resulta fácil cohonestar intereses contradictorios, pero habrá de buscarse alguna salida, pues no en vano un proceso de alta culturización pondrá en brete el «para qué y el por qué se trabaja», y nada digamos de la formación del poder en la empresa cuando ya está tan a flor la preocupación por nacionalizar, o al menos controlar profundamente la fuente fundamental, el crédito, que es una especie de oxígeno de la empresa, que es, en el fondo, un patrimonio de todos.»

La exposición del señor Larrañaga causó profunda impresión a los asistentes al Seminario, por la importancia de la experiencia Cooperativa de Mondragón y por la valentía y audacia del planteamiento del ponente. El coloquio que siguió fue muy vivo y de enorme interés. El ponente insistió varias veces en que esta experiencia no era fácilmente trasplantable a otra región de España.

III. Aspectos jurídicos de la «cogestión».

La última ponencia del Seminario corrió a cargo de nuestro Director, don Fernando Guerrero, quien partió del hecho de que la «cogestión» constituye un planteamiento relativamente moderno de la reforma de la empresa. Arranca, prácticamente, de la primera guerra mundial. Con anterioridad la única opción que se consideraba frente a la empresa capitalista era la expropiación u ocupación por los trabajadores y la «socialización» de los medios de producción.

Analizó seguidamente la evolución histórica de Alemania, sobre todo después de la segunda guerra mundial, hasta desembocar en la ley de 21 de mayo de 1951, que estableció la cogestión (Mitbestimmung) en las grandes empresas de minería de carbón y hierro y las grandes siderúrgicas.

Hizo un breve análisis de los resultados de esta experiencia y del planteamiento actual en la República Federal, de extensión a otros sectores industriales.

Aludió al Proyecto de Estatuto de la Sociedad Anónima Europea, en donde se suaviza el alcance de la participación de los trabajadores en el gobierno de la empresa.

Resumió la legislación de algunos países sobre esta cuestión: Francia, Italia, Bélgica, Yugoslavia, Perú y España.

La segunda parte de la conferencia del doctor Guerrero fue de carácter doctrinal.

Análisis de la estructura jurídica de la empresa capitalista; fundamentación jurídica de la «cogestión»; consideración de la Sociedad Anónima como forma jurídica de!

titular del capital, la persona moral y su relación con la empresa, comunidad de trabajo. Apuntó asimismo hacia nuevas formas jurídicas de empresa, fundamentalmente a la «asociación capital-trabajo».

Consideró —asimismo— que por encima de reformas jurídicas habrá que considerar con visión humana y cristiana de las empresas, otras perspectivas:

— **Respeto a la persona humana.**

— **Sentido comunitario de la empresa.**

— **Nueva visión de la economía-sentido de servicio al hombre.**

— **Sentido auténtico de la pobreza como disponibilidad de los bienes y comunicabilidad en favor de otros.**

— **El amor como base de las relaciones interpersonales y colectivas.**

Terminó su disertación con un resumen centrado en los siguientes puntos:

— **La «cogestión», en sentido estricto, consiste en la participación de los trabajadores en plano de paridad jurídica con los titulares del capital o con sus representantes, en los órganos de gobierno de la empresa.**

— **El único título jurídico que legitima al titular de la empresa para asumir la facultad normativa de dirección del trabajo es el libre consentimiento prestado por los trabajadores al estipular su contrato laboral.**

— **El contrato de trabajo, en régimen de salario, aun configurado como un contrato de cambio de naturaleza «sui generis», presenta un alto valor ético, en el sentido de que delimita, jurídicamente, las pretensiones vinculantes de la libertad del trabajador y le salvaguarda de un compromiso total de su persona en la empresa.**

— **El contrato de trabajo no tiene en cuenta, sin embargo, la relación personal del trabajador con la empresa y prescinde, por tanto, de la realidad sociológica de ésta como una comunidad de producción y de trabajo.**

— **La concepción comunitaria de la empresa implica para ambas partes una obligación recíproca de fidelidad y de colaboración más allá de la mera obligación contractual. El problema que se plantea, en su realización práctica, es el de si todos los miembros de la empresa están dispuestos a aceptar consciente y responsablemente las obligaciones inherentes a una comunidad de trabajo.**

— **La actitud capitalista que considera que el único fundamento legítimo del poder en la empresa es la titularidad del capital, y la actitud marxista que se inspira en la dialéctica de la lucha de clases, son incompatibles con una concepción comunitaria de la empresa que integre a todos sus miembros en esa unidad de intereses y de actitudes.**

— **El contrato de sociedad podrá ofrecer una base jurídica, sin equívocos, sin confusiones, para fundamentar jurídicamente una nueva estructura de empresa que integre a todos sus miembros a esa unidad de intereses y de actitudes, sobre la base de paridad entre trabajadores y capitalistas.**

— **Los tipos de Sociedad vigentes de la legislación mercantil y civil no ofrecen cauces adecuados, ni jurídica ni sociológicamente, a esta nueva estructura de empresa.**

— **La Sociedad Anónima, que constituye la forma jurídica más frecuente del empresario, como persona moral, ha demostrado una enorme eficacia, en el seno de una economía libre, como instrumento de financiación de empresas.**

— **Pero sería conveniente que el legislador regulase un nuevo tipo de «contrato de empresa» de carácter societario, distinto de los tipos conocidos de sociedad mercantil, que pudiese servir de cauce jurídico optativo, conjugando las normas de carácter imperativo con las de carácter dispositivo, en una nueva forma de estructura de empresa, que integrase en el mismo plano a los titulares de capital y a los prestadores de trabajo.**

— **Los problemas relativos a los cambios de estructura de las empresas no pueden ser planteados adecuadamente, sino dentro de la perspectiva de la ordenación global de la sociedad. Esto implica, entre otras cosas, que una modificación de las estructuras empresariales, en orden a una mayor participación de los trabajadores, debe ser completado en una mayor participación de los mismos y de los ciudadanos, en general, en todos los niveles de ordenamiento social y político.**

El coloquio que siguió a esta exposición fue también de extraordinario interés, planteándose el tema de opciones entre la empresa capitalista y la empresa colectivista.

Cerró el acto don Modesto Cañal, Presidente de la Comisión de Sevilla, quien manifestó su gran complacencia por el desarrollo del Seminario y por la asistencia tan activa e interesada en las ideas expuestas por los ponentes, a quienes agradeció profundamente su participación en este Seminario.

¿Es problema en España la Selección de Personal? Técnicamente hablando no parece existir problema: Hay excelentes psicólogos en las empresas, hay buen material psicotécnico y además hay buenas firmas consultoras.

Tampoco nos parece que en el aspecto humano haya un «problema» digno de ser señalado, pero a nuestro entender sí existen desenfoques y pequeños problemas que nuestro colaborador Eduardo Matute Butragueño, **profesor de la Escuela de Psicología y director de personal de «CEPSA», intenta resaltar.**

Problemas de la selección de personal

EXPANSION DE LAS TECNICAS DE SELECCION

Creemos que algunos de los problemas que vamos a señalar son consecuencia de la propia expansión (diríamos mejor explosión) que estas técnicas han tenido en nuestro país en el último decenio, y que han hecho que caigan muchas veces en manos inexpertas o que se utilicen desproporcionalmente. Es raro hoy, que cualquier empresa de mediano porte no utilice, bien por sí o por medio de consultores, la selección psicotécnica. En la encuesta que la Asociación Europea de Directores de Personal realizó el año 1967 sobre la función de personal, las empresas españolas representadas por nuestra Asociación Española, en materia de selección, demostraron estar «a nivel europeo» en cuanto a la utilización de técnicas de selección.

Pese al control que las editoriales de «test» establecen para que este material no se venda si no es a profesionales, la gran difusión que ha tenido el mismo, hace que de hecho pueda llegar a manos de no profesionales y ser utilizado. Este es un problema que debe desaparecer y que la propia legislación debe prever y castigar. No creemos, sin embargo, que éste sea un problema masivo, sino más bien excepcional. Lo normal es que sean los psicólogos industriales los que manejan en las empresas estas técnicas.

OBJETIVOS DE LA SELECCION

Otro de los problemas que se dan en este campo, es el que algunos no tienen ideas claras de cuáles son los objetivos de la selección y creen que este proceso desemboca en elegir «a los mejores», cuando en realidad hay que elegir a «los adecuados». Así se ve en muchas ocasiones auténtica desproporción entre los requisitos exigidos para ocupar un cierto puesto, y las propias exigencias objetivas del mismo. Esto da lugar a una selección que, lejos de resolver problemas a la empresa, se los crea, y se los mete dentro con la incorporación del seleccionado, el cual frustrado al poco tiempo, o será hombre conflictivo e inquieto, o se marchará a otra Empresa.

SELECCION Y PROMOCION

Esto no puede graduarse más que comparando la selección con las perspectivas de promoción de la empresa. La selección es un camino para revalorizar el potencial humano de la empresa, y cuando hay buenas perspectivas de promocionar a corto plazo al hombre seleccionado, no cabe duda que en la selección habrá que apuntar hacia la búsqueda de mayores niveles de exigencia que la de los propios puestos a cubrir. Si esto no es así, tendremos que mirar el

problema con una óptica más ajustada, y hemos de conformarnos con un nivel adecuado, lo cual no es poco.

SELECCION Y FORMACION

También pueden marcar una pauta muy concreta en el nivel de selección las perspectivas que tengamos de impartir formación profesional al hombre que incorporamos a la empresa.

El factor conocimientos es, a la hora de la selección, un condicionante que no podemos eludir. La cuestión es clara: Si tenemos posibilidades de formar, podremos echar el resto en la selección para buscar fundamentalmente cualidades. En otro caso, la necesidad de poseer unos conocimientos o una experiencia, nos obligaría a sacrificar las cualidades. Es el dilema de, o buscar «hombres» o buscar «conocimientos». Con mucha frecuencia, la prisa por cubrir un puesto nos obliga a buscar a alguien que «salga andando». Esta solución suele ser cara, y a la larga mucho peor. El dinero gastado en formación puede permitirnos una selección de mejor calidad. Haciendo balance, esta solución no es más cara y suele ser mucho más eficaz.

LAS TECNICAS DE SELECCION

Saliéndonos del nivel de selección, que suele ser fuente de problemas y que hemos tocado en los puntos anteriores, vamos a hablar un poco de las propias técnicas de selección y de su problemática.

Nos parece, en primer lugar, que existe un cierto empacho con todo esto de las técnicas psicotécnicas que la gente no acaba de digerir. Con frecuencia, se ha generalizado la frase de «te mando este candidato para que le hagas un test», y esto no tiene nada que ver con lo que es hacer selección. Una cosa es utilizar los tests como una técnica más en la selección, y otra reducir ésta a un propio examen psicotécnico.

Sigue pareciéndonos la entrevista, bien realizada, la reina de las pruebas en selección. Si la entrevista complementa unas buenas pruebas psicotécnicas, entonces su valor sube a la máxima cotización.

Pero todos los instrumentos que se manejan son importantes: Hojas de solicitud de empleo bien diseñadas que nos dan una visión previa del candidato, exámenes médicos, pruebas profesionales o de conocimientos. La selección es un proceso equilibrado, y todo el conjunto es lo que nos da una perspectiva que nos permite elegir con acierto, adecuando las exigencias del puesto a cubrir con las que aporta el candidato. Elegir sólo siguiendo los resultados de unas pruebas psicotécnicas sería sólo conocer una faceta del candidato y dejarse en el tintero mil detalles.

LOS PSICOLOGOS

Somos optimistas respecto al futuro en cuanto a la calidad que se obtendrá en la administración de las pruebas psicotécnicas. Las Escuelas de Psicología de Madrid y Barcelona prestaron un gran servicio al país, pero los que salimos de ellas hubimos de hacer un gran esfuerzo vocacional y de estudio, ya que procedíamos de otras carreras. Hoy, con la creación de las Facultades de Psicología, una nueva generación de psicólogos profesionales con profesionalización plena se incorporarán a la industria y podrán superar la labor de los que les antecedimos. Este campo en el futuro no tendrá problemas, y ellos seran los que se encargarán de barrer el intrusismo.

EL RECLUTAMIENTO

Hablar de selección nos lleva a hablar de reclutamiento de mano de obra como problema íntimamente ligado y que condiciona aquélla. Un buen reclutamiento nos da casi hecha la selección. Y es aquí donde, quizá, veamos más fallos y problemas.

¿Cómo buscar candidatos futuros? Normalmente hay varios caminos, que vamos a enunciar y criticar.

a) **El anuncio en prensa:** Sigue siendo eficaz, pero hemos de reconocer que es una fuente altamente desacreditada por

la actuación de los propios anunciantes que cometen algunos de los siguientes fallos:

— Con frecuencia, no se contestan las solicitudes.

— Otras veces se enmascara en el anónimo el anuciante, con lo que el que escribe al no saber a quien se dirige, no puede ser tan espontáneo y sincero.

— Suele ocultarse el nivel de remuneración que se va a ofrecer.

— Se exigen condiciones prohibitivas (juventud y gran experiencia).

— Se insertan anuncios imprecisos.

— Se utilizan a veces como estudio del mercado de mano de obra.

b) **Las Oficinas de Colocación y la legislación de empleo:** Sería un magnífico camino para buscar candidatos para la selección, pero todos sabemos que las actuales funcionan con pocos medios. Esperamos mucho de la política establecida por el Decreto 3.090/1972, y de la dotación de medios que se va a hacer a estas Oficinas. Sin embargo, creemos que nada se perdería, antes se ganaría mucho, con que se autorizara abiertamente el funcionamiento de oficinas privadas de colocación junto con las oficiales.

En la práctica, y nadie se escandalice, con este estado de cosas las empresas acuden con mucha más confianza a las empresas consultoras con buenos ficheros de candidatos, que a las oficinas sociales de colocación. ¿Por qué no entonces autorizar abiertamente que funcionasen como agencias de colocación? ¿A qué seguir obligando a que la empresa, una vez que ha realizado ya la selección tenga que pasar por el absurdo requisito de solicitar la cartilla de paro para el candidato?

c) **Solicitudes de trabajo y recomendaciones:** Todo el que se acerca a una empresa a solicitar trabajo debe ser atendido, y debe dársele la oportunidad de que rellene una solicitud de empleo. Esta es la base de la creación de un buen fichero de selección. ¿Por qué muchas empresas, al solicitante que llama a su puerta, se le cierran de golpe?

¿Por qué todavía se utilizan las recomendaciones para el ingreso en las empresas? Nos parece muy bien la recomendación-presentación, pero nos sigue repugnando ese juego social de la recomendación como contraprestación de favores o imposición de poderosos. Muchas empresas, valientemente, la han prescrito como camino para la entrada de personal y el único salvoconducto para entrar es pasar por el proceso de selección y aprobar. Después... se contestan las cartas de recomendación.

LA INCORPORACION DEL SELECCIONADO

Muchos de los frutos de una buena selección se pierden a la hora de incorporar al seleccionado a la empresa, bien por falta de información de las condiciones laborales por las que se va a regir, bien por una defectuosa acogida, bien por la falta de un auténtico seguimiento en el período de prueba.

Los primeros pasos del nuevo en la empresa, en un ambiente extraño para él, deben ser cuidados al máximo, ya que de otro modo fomentaremos en él una actitud que podemos lamentar en el futuro.

Nos quejamos de la cortedad de los períodos de prueba, ¿pero hacemos un auténtico seguimiento en los mismos? Creemos que las técnicas de calificación por el mérito, tienen aquí un campo eficacísimo de aplicación.

LA EFICACIA DE LA SELECCION

No basta con lanzarse por el camino de las técnicas de selección para acertar siempre. Hay que comprobar, al cabo del tiempo, si hemos acertado. La validación de las pruebas psicotécnicas en la propia empresa utilizando criterios de rendimiento en la tarea o sistemas de calificación por el mérito,

el seguimiento de las carreras de los seleccionados, la comprobación de la estabilidad de empleo de los mismos, las opiniones de los Jefes que deben ser los que elijan entre nuestros candidatos presentados, nos darán, entre otros criterios, una base suficiente para poder enjuiciar la calidad de nuestra selección, para establecer una adecuada relación entre recluta-selección y para poder establecer un balance positivo que prestigie nuestra función ante los mandos de la empresa y superiores, en fin, para poder saber con certeza el coeficiente de aciertos. También puede ser una magnífica piedra de toque analizar y reflexionar sobre los fracasos, que inevitablemente, pese a todas las técnicas, podamos tener.

LA POLITICA DE PLANTILLAS Y LA SELECCION

La selección debe responder a un ordenado plan de plantillas en la empresa. Una buena planificación de éstas, puede darnos de antemano los planes de selección con anticipación y evitar las desagradables prisas en la selección que suelen ser nefastas y desembocar en elecciones precipitadas y malas. Una selección factorial planificada de antemano nos proporcionará una economía y eficacia en el trabajo, una mayor relación recluta-selección con ventaja en la calidad de los candidatos.

La selección del exterior debe responder siempre a una vacante meditada cuidadosamente y que se decida a cubrir del exterior después de haber agotado minuciosamente las posibilidades de promoción interna.

Como se ve, por esta problemática enunciada, la política de selección debe estar enlazada con las demás políticas de personal de la empresa, y si no se coordina con todas ellas, puede, pese a su perfección técnica, desembocar en problemas de difícil solución.

EL BANCO DE VALENCIA

Más de medio siglo de existencia a su servicio

Casa central: VALENCIA

111 SUCURSALES Y AGENCIAS

(Aprobado por el Banco de España con el núm. 7.599/2)

EL SINDICALISMO EN EL MUNDO

EL SINDICALISMO EN LA U. R. S. S.

No es posible comprender el papel del sindicalismo desempeñado efectivamente en la URSS si no se tienen en cuenta las relaciones que existen entre los Sindicatos y el Partido Comunista (1).

En el preámbulo a los Estatutos de los Sindicatos de la URSS se hacen las siguientes afirmaciones:

— «Los Sindicatos soviéticos, que son organizaciones de masa, sin carácter de partido, agrupan, sobre la base de la voluntariedad, a los obreros y empleados de todas las profesiones, sin distinción de raza, nacionalidad, sexo o religión.»

— «Los Sindicatos soviéticos realizan toda su labor bajo la dirección del Partido Comunista de la Unión Soviética, que es la fuerza que organiza y encauza a la sociedad soviética. Los Sindicatos de la URSS agrupan a los obreros y empleados en torno al Partido, los movilizan para luchar por la edificación de la sociedad comunista.»

Sindicatos existentes y número de miembros

En la actualidad el número de organizaciones sindicales en la URSS alcanza el número de 25, distribuidas de la siguiente manera:

— 14 en la industria y agricultura;

— 5 en la construcción, transportes, correo y telecomunicaciones;

6 en las profesiones liberales, culturales, medicina, organizaciones gubernamentales y servicios.

Estas 25 organizaciones agrupan 646.000 organizaciones de base.

La sindicación no se realiza por especialidades dentro de la empresa, sino que todos los trabajadores de la fábrica o centro de trabajo pertenecen al mismo Sindicato, con independencia de su especialidad laboral.

Cada Sindicato abarca toda una rama o todo un sector de actividades. Es decir, la estructura de la organización tiene carácter vertical.

Los Sindicatos constituyen la organización de masas más importante de la URSS. En 1971 el número de afiliados al Sindicato era de 98 millones.

El 97,5 por 100 de la población activa está sindicada. El número de trabajadores manuales alcanza la cifra de 65 millones.

Los dirigentes sindicales

El Presidente del Consejo General de los Sindicatos de la URSS es M. Alexandre Chelepine. Nació en el año 1918 y es diplomado por el Instituto de Historia y Filosofía de la Universidad de Moscú. Ha formado durante muchos años parte de

(1) Cfr. la memoria presentada por una misión de la Oficina Internacional del Trabajo: «La situación sindical en la URSS», Ginebra, 1970, página 37 y siguientes.

los cuadros dirigentes del Partido. Desde el año 1958 a 1961 fue Presidente del Comité de Seguridad del Estado (K. G. B.);; después fue Secretario del Comité Central del Partido Comunista de la Unión Soviética y miembro del Bureau político. Desde 1967 está al frente de los Sindicatos.

Vladimir Beliakov e Ivan Vassiliev son Vicepresidentes; Victor Andrianov y Victor Sobolev son Consejeros.

Funcionarios permanentes

El número de responsables permanentes en el sindicalismo ruso es cerca de los 30.000.

Estructura del Sindicato

La estructura de los sindicatos soviéticos está calcada sobre la del Partido.

La Asamblea General es el órgano más importante de la organización de base. Cada organización de base que tiene más de cinco miembros elige un Comité, cuyo número varía de 5 a 25.

El órgano supremo de la Unión Sindical es el Congreso, que se reúne cada cinco años.

Existe un Consejo Central de carácter permanente, compuesto de 370 miembros y 125 suplentes. Las reuniones plenarias de este Consejo se reúnen, como mínimo, dos veces al año, como las del Comité Central del Partido Comunista.

Existe también un Presidium, elegido por el Consejo Central, que lleva las actividades ordinarias.

El Consejo Central comprende 12 departamentos:

— Instrucción y organización.
— Salarios y trabajo económico.
— Producción.
— Protección del trabajo.
— Seguros sociales.
— Vivienda.
— Cultura.
— Servicios jurídicos.
— Finanzas.
— Sección internacional.
— Relaciones con Sindicatos de países socialistas.
— General.

Las cotizaciones.

Las cotizaciones sindicales representan un tanto por ciento del salario mensual y son descontadas en el lugar de trabajo.

Sindicalización facultativa

No es obligatoria la sindicalización, pero representa notables ventajas, especialmente en lo que se refiere a la Seguridad Social.

Afiliación internacional

Los Sindicatos soviéticos son miembros fundadores, desde el año 1945, de la «Federación Mundial de Sindicatos» (F. M. S.), a la cual siguen perteneciendo.

La acción sindical

Una de las tareas más importantes del Sindicato Soviético es la de formar «la conciencia comunista» de los trabajadores, cultivando su firmeza ideológica, su pureza moral, su lealtad a los ideales del Comunismo, como ha declarado la Secretaria del Consejo Central de los Sindicatos de la Unión Soviética, Ludmilla Zemliannikova.

En la concepción de Lenin, los Sindicatos eran «una escuela para educar a las masas». En este mismo sentido se ha expresado Leonid Breznev, Secretario General del Partido Comunista de la URSS, para quien la formación de la mentalidad comunista en los trabajadores era el punto central de la misión educativa de los Sindicatos.

En un folleto titulado «Sindicatos: 100 cuestiones-100 respuestas», publicado a finales del año 1972, se hace la siguiente afirmación: «Los intereses de los Sindicatos y los del Gobierno coinciden; de ahí una unidad de fin y una colaboración total».

NOTICIAS BREVES DE LA UNIAPAC

(Unión Internacional Cristiana de Dirigentes de Empresa)

El programa mundial 1973-1976 ha sido aprobado por el Comité de Dirección en su reunión de los días 6 y 7 de julio, en Rigi (Suiza).

El proyecto de dicho Programa fue elaborado a través de numerosas consultas.

Un grupo de dirigentes de Uniapac y expertos de seis países se reunió los días 30 y 31 de marzo en la Ciudad de México para una reflexión sobre el sentido, el contenido y la presentación del programa, cuyas líneas fundamentales habían sido fijadas por el Comité de Dirección en el mes de febrero.

El programa, tal como fue concebido en la reunión de México, es un instrumento flexible cuya puesta en práctica requiere el compromiso de todos los miembros de Uniapac. Propone a las asociaciones aceptar de común acuerdo unos objetivos comunes para todo el movimiento y movilizarse juntas con vistas a ayudar cada vez más eficientemente a los dirigentes de empresa a asumir un papel activo en la transformación de la empresa y de la sociedad.

Con motivo de la reunión de México, el presidente mundial, Romuald Burkard (Suiza), y el presidente latinoamericano, Santiago Brurón (Chile), asistieron a la reunión del Consejo de la Confederación USEM (Uniapac-México), y dirigieron la palabra a la asamblea del grupo USEM, de Ciudad de México.

El señor Burkard visitó con anterioridad a la asociación canadiense CDE. Después de la reunión, el señor Brurón visitó Bogotá y Quito. En esta última ciudad, Ande (Uniapac, en el Ecuador) ha iniciado los preparativos para la próxima asamblea latinoamericana (CCDAL), que tendrá lugar del 26 al 29 de septiembre.

●

EL SEGUNDO ENCUENTRO AFRICANO DE UNIAPAC, organizado por la Secretaría general y el CADICEC-UNIAPAC-Zaïre, tendrá lugar en Kinshasa del 18 al 23 de junio, sobre el tema «La empresa en Africa y su dirigente». Participarán un centenar de dirigentes de empresa y responsables económicos africanos de alto nivel interesados en enfocar, como lo hace Uniapac, la formación de los dirigentes de empresa para que asuman sus responsabilidades hacia los hombres y hacia la sociedad.

Los países con las delegaciones más representativas serán: el Senegal (delegación encabezada por el señor Alexandrenne, ministro del Desarrollo industrial), la Costa del Marfil (delegación encabezada por el señor Konan Bédié, ministro de Finanzas y de Asuntos económicos) y el Zaire (entre los delegados, el señor Tumba Tunkadi, presidente de Cedicec y presidente de la Asociación Nacional de Empresarios del Zaire).

Una de las jornadas del coloquio cuenta con la colaboración de la Comunidad Económica Europea sobre el tema «La pequeña y mediana empresa, factor indispensable del desarrollo».

En un panel sobre «El papel y la responsabilidad del dirigente de empresa» participarán los señores Issa Diop (director general de la Société des Eaux et d'Electricité de l'Ouest Africain), Antoine Bekaert (Vicepresidente del Grupo Bekaert), Cheick Fall (presidente director general de Air Afrique), N'Sele Ekofo Anyenga (presidente de la Association Zaïroise des Banques) y Robert de Vilder (administrador del grupo holandés Bekouw Mendes).

●

UNIAPAC y la OE/CMT (Organización Europea de la Confederación Mundial del Trabajo) acordaron adoptar un nuevo estilo para las reuniones que organizan juntas (la anterior tuvo lugar en Luxemburgo, en noviembre de 1971, sobre los temas «Unión económica y monetaria europea» y «Sociedad anónima europea»). De ahora en adelante los participantes serán elegidos a título personal en función de las responsabilidades que asumen en el ámbito laboral o empresarial; el tema de la reunión tendrá que ser preciso y concreto.

El ensayo de esta nueva fórmula se hará en una reunión que tendrá lugar en París el 13 y el 14 de septiembre próximos, organizada por el CFPC y Uniapac. El 13 de septiembre en la noche se dará una exposición sobre el programa de Uniapac y sus orientaciones, con un debate a continuación. El 14 de septiembre, la discusión se hará en torno a una experiencia en materia de organización del trabajo presentada por el presidente Daublain. Al término de la jornada y sobre la base de sus resultados, los participantes decidirán sobre la conveniencia de adoptar definitivamente esta fórmula para futuras reuniones que podrían hacerse en mayor escala. ■

LA CIENCIA ELECTRONICA APLICADA AL JUGUETE

BIANCHI, S. A.

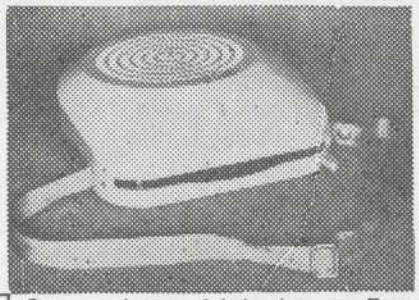
se complace en presentar al mercado español sus primeras series de JUGUETES ELECTRONICOS.

rAdioCOMAND

BOLIDO DE CARRERAS RADIODIRIGIDO

y el pequeño tocadiscos

miniToc



Son productos fabricados en España por:

BIANCHI, S.A.

CALIDAD Y GARANTIA INTERNACIONALES

APARTADO 220 - SAN SEBASTIAN

NOTICIARIO

España

NUEVAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

Nuevas inversiones de capital extranjero en empresas españolas, superiores al 50 por 100 del capital social, resueltas por el Gobierno en la reunión celebrada el pasado día 1 de junio del presente año.

A continuación ofrecemos una relación de empresas y cuantía invertida, según «Informe Económico».

Empresa española: Rearbella Healthfarm, S. A. Empresa extranjera:: Tres personas físicas (Alemania). Valor de inversión en pesetas: 50 millones de pesetas. Objeto social de la empresa española: Construcción y explotación de hoteles.

Basf Española, S. A., y Basf A. G. (Alemania), 775 millones de pesetas; químicos.

Masa Decor, S. A., y Masa Export, GMBH. (Alemania), 5,5 millones de pesetas; artes gráficas.

Mijas Hotel, S. A., y una persona física (Alemania), 36 millones de pesetas; construcción, ampliación y explotación de hoteles.

Tecniauto, S. A., y Standard Channel, Ltd. (Inglaterra), 18 millones de pesetas; metalurgia.

Legris Fils Española, S. A., y Legris France, S. A. (Francia), y Legris Comerciales et Financiere, S. A. (Suiza), 12,5 millones de pesetas; fabricación de accesorios para el control y circulación de fluidos.

Transplastic, S. A., y tres personas físicas (Portugal), 3,1 millones de pesetas; comercio.

Han sido denegadas: Afora, S. A., y Jamces A. Jobling & Co. Ltd. (Inglaterra), 17,7 millones de pesetas; aparatos para laboratorios.

Servicios del Sol, A. A., y Sunotel, S. A. (Suiza), dos millones de pesetas; hoteles.

(«Desarrollo», 1-VII-73.)

PREOCUPA EL PROBLEMA DE LA PRIVATIZACION DE LAS IMPORTACIONES

Este ha sido uno de los temas más importantes tratados en la Junta general de la Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos, celebrada en el mes de junio pasado, para preparar la próxima asamblea nacional, que tendrá lugar en octubre próximo.

Las numerosas intervenciones sobre el tema pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Que la protección arancelaria a la agricultura, del 6,6 por 100, puede considerarse muy baja, sobre todo si se la compara con la que recibe la industria, que es del 46 por 100.
- Que la carne que se importa es más cara que la que se produce en el país.
- Que las privatizaciones, en todo caso, deberán estar sujetas a un calendario para que no se perjudique la producción nacional.
- Que los labradores y ganaderos están dispuestos a competir con Europa.
- Que no deben abrirse alegremente las puertas a la importación mientras se cierran las de la Europa de los «nueve».
- Que el problema de las importaciones también preocupa a los trabajadores del campo.
- Que el país debe saber lo que cuestan las importaciones para que el consumidor se dé cuenta de que nuestra agricultura es competitiva.

• Que si el dinero que se emplea para las importaciones se dedicara al campo multiplicaríamos nuestras producciones agrarias y ganaderas.

• Que cuando se dice que un producto del campo está caro, nadie se preocupa de decir lo que costó producirlo.

• Que los aranceles sólo benefician a los importadores.

• Que los productos del campo están más baratos en el lugar de origen, pero que llegan caros a los puntos de venta.

• Que la auténtica garantía del agricultor y del ganadero está en los precios de garantía.

• Que reina gran alarma en el sector de que el comercio de productos alimenticios caiga en manos de empresas que viven de espaldas al campo.

CONCLUSIONES

Una comisión nombrada en el seno de la Junta general, después de ser examinado el estudio presentado por el Gabinete Técnico de la Hermandad, sobre la privatización de las importaciones, redactó dos conclusiones que recogen el criterio unánime de los reunidos de dirigirse a los poderes públicos para expresarles la enorme inquietud que al sector agrario le ha producido las medidas de privatización y liberación de las importaciones, por considerar que le perjudican sin beneficiar a la economía en su conjunto, aumentando la discriminación entre el campo y los restantes sectores económicos.

Al sector agrario, dice la primera de ellas, no le preocupa la liberación, e incluso privatización de las importaciones, siempre y cuando que los efectos de estas medidas arrojen un nivel paralelo de protección efectiva arancelaria a todos los sectores de la economía, especialmente por lo que se refiere a las industrias oferentes de factores de producción para el sector agrario; y en la segunda, siempre que por parte de toda Europa, en las próximas negociaciones de G. A. T. T., y especialmente en las que se vienen realizando de modo bilateral entre España y la Comunidad Europea, se adopten unas medidas análogas.

Mientras no se cumplan estos dos condicionamientos —se dice—, el campo español se niega en absoluto a admitir, hoy por hoy, las tendencias liberalizadoras, por estimar que se le causaría todavía más daño que el que en estos momentos viene soportando.

(«Desarrollo», 24-VI-73.)

PROTESTOS DE LETRAS EN MADRID: 2.320 MILLONES DE PESETAS EN LOS PRIMEROS CINCO MESES

Según las estadísticas R. A. I., facilitadas por el Consejo Superior Bancario, los efectos protestados en la plaza de Madrid en los cinco primeros meses del presente año alcanzan un volumen de 2.320,04 millones de pesetas acumuladas que supone un aumento respecto a igual período de 1972 de 179 millones.

En cuanto al número de letras llevadas al protesto en los cinco primeros meses de 1973 suman 28.064, que supone un incremento sobre igual período de 1972 de 4.763.

El total de todo el año 1972 es de 41.816 efectos protestados, por un volumen de 3.251,2 millones de pesetas.

VARIACION MENSUAL

El mes de marzo del presente año ha sido el que mayor cantidad de pesetas supuso, con 557,5 millones y 6.471 efectos. Le sigue febrero, con 528,1 millones y 6.381 efectos, y el que menos abril, con 399,6 millones y 4.925 efectos.

En 1972, el mes que más destacó por el volumen fue enero, con 462 millones y 5.754 efectos protestados, y el que menos, julio, con 176.542 millones y 2.605 efectos.

Comunidad Europea

MEMORANDUM ESPAÑOL A LA COMUNIDAD EUROPEA

El Ministro de Asuntos Exteriores, señor López Rodó, lo ha entregado a los Ministros de Asuntos Exteriores de Alemania y Luxemburgo. Se expresan las formales reservas españolas ante la limitación del mandato aprobado por el último Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea. Textos idénticos les serán comunicados en días sucesivos a los restantes miembros de Asuntos Exteriores del Mercado Común. **El memorándum español advierte a los países miembros de la Comunidad que el actual mandato no resultará capaz de guardar ni siquiera el equilibrio del acuerdo de 1970.**

Se cree saber que España ha expuesto en su memorándum su deseo de ver aumentadas las ventajas que se ofrecerán a sus exportaciones agrícolas. Una reconsideración de los plazos impuestos al desarme aduanero de los productos industriales comunitarios exportados. España reclama también que desaparezcan las discriminaciones que se incluyen indirectamente en el mandato al situar a nuestro país en condiciones de inferioridad sobre el régimen de determinados productos agrícolas españoles y los mismos productos originarios de otros países del Mediterráneo. (Efe.)

LAS GRANDES ETAPAS DEL PROGRESO HACIA LA UNION ECONOMICA Y POLITICA

La Comunidad Europea de los Nueve se ha fijado un programa de acción respecto a la unión económica y política.

I. Política económica y monetaria

31-X-72: Decisiones que ha de tomar el Consejo sobre medidas comunes contra la inflación.

1-IV-73: Creación de un Fondo Europeo de Cooperación Monetaria.

30-IX-73: Propuestas de las instituciones de la Comunidad, que se someterán al Consejo, sobre la ayuda a corto plazo (aumento de créditos disponibles).

31-XII-73: Propuestas sobre las condiciones de una progresiva puesta en común de las reservas.

1-I-74: Paso a la segunda etapa de la Unión Económica y Monetaria.

de 1975: Presentación por las instituciones de la Comunidad de un Informe de la Unión Europea para una nueva reunión de la cumbre.

31-XII-80: Realización de la Unión Económica y Monetaria.

II. Política social

1-I-74: Decisiones del Consejo sobre un programa de acción social relativo a las condiciones de vida y de trabajo, la formación profesional, la colaboración de los trabajadores en los órganos de las empresas, convenios colectivos europeos y protección de los consumidores.

III. Política regional

31-XII-73: Establecimiento de un Fondo de Desarrollo Regional.

IV. Política industrial, tecnológica y científica.

1-I-74: Definición de un programa de acción, comprendiendo sobre todo:

- — Eliminación de los obstáculos técnicos a los intercambios;
- — estatuto de una sociedad europea;
- — apertura de los mercados públicos a la competencia;
- — promoción de las empresas de tecnología avanzada;
- — mutación y reconversión de las industrias en crisis;
- — concentraciones y reglas de concurrencia;
- — política común científica y tecnológica;
- — ejecución en común de actividades de interés comunitario.

V. Ambiente

31-VII-73: Definición de un programa de acción, con un calendario preciso en esta esfera.

VI. Países en vías de desarrollo

Principios de 1973: Estudios sobre el aumento del volumen de ayudas financieras a estos países, y mejora de esas ayudas a los países menos favorecidos. Decisiones para antes del 31-XII-1973.

VII. Intercambios mundiales

1-I-73: Puesta en práctica de una política de cooperación con los países del Este, fundada en la reciprocidad.

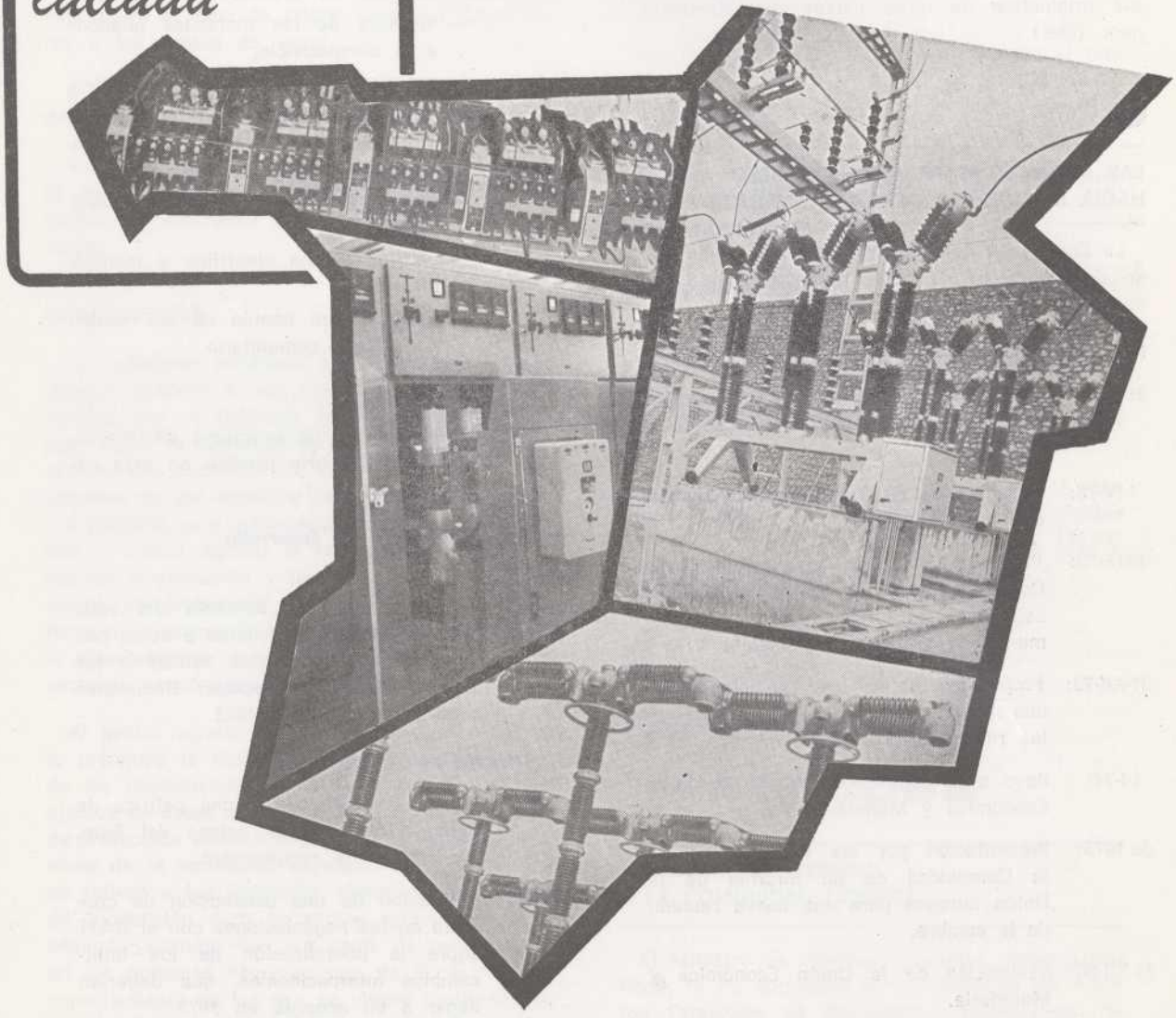
1-VII-73: Definición de una concepción de conjunto en las negociaciones con el GATT sobre la liberalización de los intercambios internacionales, que deberían llegar a un acuerdo en 1975.

VIII. Reforzamiento de las instituciones comunitarias

1-V-73: Elaboración de un informe sobre la distribución de las competencias y de las responsabilidades entre las instituciones de la Comunidad y los Estados miembros. Mejora de las relaciones de la Comisión del Consejo con la Asamblea.

a la seguridad por la calidad

aparamenta eléctrica para: baja, media y alta tensión



ISODEL-SPRECHER

Fábrica: Mendez Alvaro, 62 ~ telex 22262 ~ teléf. 230 34 00

1-I-74: Fecha límite para las decisiones sobre esas medidas.

30-VI-73: Medidas prácticas tomadas por el Consejo para mejorar esos procedimientos de decisión y la coherencia de la acción comunitaria.

IX. Cooperación política

30-VI-73: Presentación de un segundo informe sobre la cooperación política (continuación del Informe Davignon).

(Information n.° 30)

De la Comisión de las Comunidades Europeas

Italia

LOS SINDICATOS ITALIANOS Y LAS HUELGAS

La «rebelión» de 80.000 carteros que, durante dos meses, han estado en huelga contra las consignas sindicales, ha alarmado a los sindicatos. Numerosos dirigentes sindicales han recordado el peligro de un uso inconsiderado de la huelga por la impopularidad que puede producirse sobre las acciones reivindicativas sindicales.

El Secretario General de la C.G.I.L. (mayoría socialista-comunista), Lama, ha dicho ante la Federación que agrupa los tres principales sindicatos italianos (C.G.I.L.; C.I.S.L.; U.I.L.): «La huelga empleada inconsideradamente se transforma en un «boomerang», que se vuelve contra quienes la emplean. Ha de desecharse la ilusión de que una huelga en un servicio público llegue a crear un problema político al exasperar a los usuarios.»

Iguales ideas ha manifestado Bruno Storni, Secretario General de la C.I.S.L. La idea básica es que «la lucha de clases no puede ser una guerra privada».

Por otra parte, la docilidad de la gran masa laboral en seguir desde 1969 huelgas sin fin en todos los sectores y en todas las esferas, facilita la labor proselitista de la C.I.S.N.A.L. (Confederación Italiana de los Sindicatos Nacionales), de tendencia derechista, que es la única que pide desde hace unos veinte años una reglamentación legal del derecho de huelga, tal como se prevé en el artículo 40 de la Carta Constitucional de 1948, que no se ha llevado a la práctica.

(«Intersocial», mayo 1973.)

Rusia

NIVEL DE VIDA DE UNA FAMILIA OBRERA

El presupuesto familiar es de 600 rublos mensuales.

	Rublos
El salario mensual del padre (ajustador en rodamientos) es de	225,29
El salario mensual de la madre (en igual fábrica)	207,95
La hija (costurera)	108,00
Total	541,14

Tienen un hijo en Bachillerato.

Sus gastos mensuales son:

Alimentación (incluidas bebidas)	180/190	rublos
Vestido y calzado	80/100	»
Transportes urbanos	3/5	»
Libros y discos	10/15	»
Material escolar y deportivo	5	»
Muebles y vajilla	30	»
Excursiones y regalos familiares	20/25	»
Servicios	8/10	»
Espectáculos	15/20	»
Viajes en verano	17	»
Impuestos	54/58	»
Cotizaciones sindicales, Komsomol	5/6	»
Fiestas familiares, oficiales y regalos	17/20	»
Total	458/518	rublos

Pero, además del salario, esa familia tiene otros ingresos, por ejemplo:

En 1972 ha recibido más de 1.400 rublos de bonificación como prestaciones provenientes de los Fondos Sociales de Consumo: 708 rublos por las vacaciones pagadas de los tres miembros que trabajan, y por los días de enfermedad del padre. O sea, 59 rublos mensuales más sobre el salario. Además, los gastos de las diversas vacaciones de tres miembros son de 384 rublos, pero sólo han pagado 110, y el resto lo pagan los sindicatos.

(«Intersocial», mayo 1973.)

LIBROS

"LA EMPRESA CREADORA. ENSAYO SOBRE LA ECONOMIA DESARROLLADA Y LA SOCIEDAD PLURALISTA", por Octave GELINIER. Editado por la Asociación para el Progreso de la Dirección. Madrid, 1973, págs. 453.

Esta obra de Octave Gélinier, que ha sido editada, en español, por la Asociación para el Progreso de la Dirección, la creemos sencillamente sensacional.

Se trata de un planteamiento original y audaz de las funciones de la empresa en el mundo futuro, con la prospectiva de una economía desarrollada y una sociedad pluralista.

El autor no necesita presentación ante el público español. Director General de la Sociedad Financiera de Consulting, la "CEGOS", tiene ya otras obras editadas en español. Entre ellas, la que consideramos un libro fundamental, "Funciones y tareas de dirección general". Ediciones TEA. Madrid-1966.

Es uno de los grandes tratadistas europeos de los temas de organización de empresas, pero con una visión que supera la estructura de la empresa, para enfrentarse con problemas de filosofía social y política y con los planteamientos teóricos de la ciencia económica.

Este libro que comentamos constituye una crítica inteligente y profunda de la teoría económica neo-clásica, inspirada en los modelos marginalistas del equilibrio general.

Es un libro profundamente realista, con perfecta información de las teorías económicas, neo-clásicas y marxistas.

La idea central que subyace en el libro es la de la nueva función de la empresa, en la perspectiva de una futura sociedad pluralista, orientada fundamentalmente a la creación de riqueza, no tanto para satisfacer las necesidades corrientes, sino, sobre todo, para el desarrollo integral de los hombres.

Como todas las obras de Gélinier, su visión de la empresa y de la economía es esencialmente humanista: el hombre y sus múltiples necesidades constituyen el punto focal desde el que construye su teoría de la empresa y de la economía.

Gélinier trata de reivindicar frente a la teoría neo-clásica y frente al marxismo, la función del beneficio en la economía: "sin beneficios en el presente, no hay empresa en el futuro".

Su tesis es la de que el beneficio, en una economía dinámica y competitiva, no es fruto de la explotación del trabajador, sino que es consecuencia de un proceso de innovación creadora y de una estrategia empresarial de sentido dinámico.

El libro se halla dividido en tres partes fundamentales, después de un prólogo sumamente iluminador, de Jean Ullmo, Presidente del Departamento de Ciencias Económicas de la Escuela Politécnica, y de una Introducción del propio autor.

La I Parte se halla dedicada a una crítica de la teoría marginalista del equilibrio general de la escuela neo-clásica y de la exposición del modelo dinámico de empresa, en un mundo desarrollado.

La II Parte se dedica al estudio de la "Economía de la Empresa Moderna", así como de los factores-clave del desarrollo de la misma y de la relación entre la gestión de una empresa dinámica y los hombres.

En la III Parte se estudia la Empresa en el contexto de una sociedad pluralis.

Son enormemente significativos los estudios que dedica a las causas de la crítica de la empresa actual, al Estatuto de la empresa moderna y a la empresa multinacional, en el futuro del mundo.

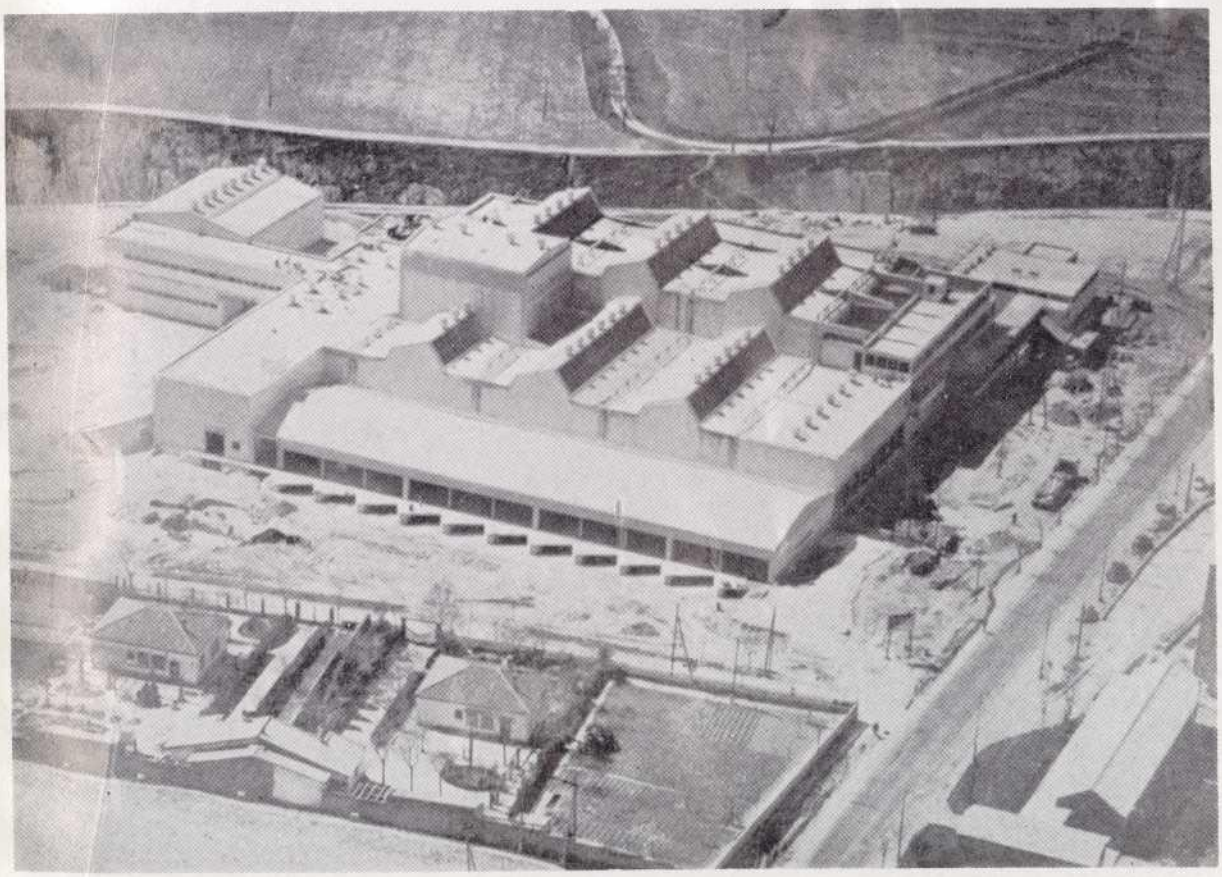
Muchas de las afirmaciones de Gélinier son discutibles y polémicas y exigirían una revisión crítica. Pero lo que no puede ponerse en duda es que se trata de un libro que plantea con audacia, con realismo y con vigor y lucidez intelectual la problemática de la empresa actual y que apunta con esperanza y con seguridad hacia el futuro.

Esperamos que los temas planteados por Gélinier puedan ser objeto de exposiciones y crítica en otros números de nuestra revista.

No podemos menos de felicitar al autor y a la Asociación para el Progreso de la Dirección por haber facilitado a los directivos de empresa españoles el conocimiento y la lectura de esta obra extraordinaria sobre la empresa del futuro.

HELMA

PRIM, 5 MADRID (4)



HELMA empresa constructora

PLAYA GRANADA

lo singular

Singular por su ubicación privilegiada.
En la *Costa del Sol Granadina*, muy cerca de los aeropuertos de Granada, Málaga y Almería.

Singular por su clima subtropical.
Naturaleza exuberante y exótica en insólito contraste con las muy cercanas cumbres de *Sierra Nevada*.

Singular por su estilo.
Construcción según la más típica y acogedora tradición granadina.

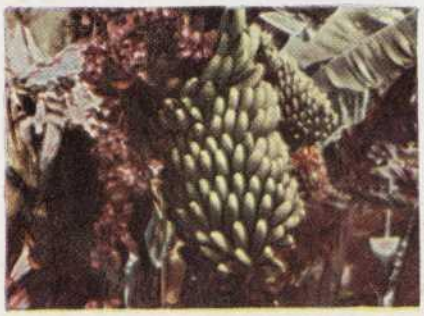
Singular por sus alicientes.
Campo de golf, pistas de tenis, baloncesto, hípica, piscinas climatizadas. Posibilidad de practicar la motonáutica, el deporte de vela, la caza y la pesca, *el esquí náutico y el de nieve* en el mismo día... etc., etc.

Singular por sus servicios.
Aparcamiento subterráneo eliminando el tráfico por el interior, estacionamiento con sombra, guardería infantil, hotel y establecimientos de todas clases.

Singular por la posibilidad de "veranear" todo el año.
Casas de una a cuatro plantas con todas las ventajas (calefacción y refrigeración centrales de consumo económico, muros con cámaras de aire que preservan de la humedad, del calor y de los ruidos, etc.) con objeto de que usted pueda disfrutar del máximo confort.

Singular por su rentabilidad.
Por la constante revalorización del terreno y por el progresivo interés que la zona va obteniendo, gracias a sus espectaculares atractivos, la adquisición de un piso residencial, un edificio o una parcela en PLAYA GRANADA, *es una inversión sólida y rentable.*

Declarada Centro de Interés Turístico Nacional



Empresa: **COSTA DE GRANADA, S. A.**
Dirección Comercial: Avda. José Antonio, 10
Teléfonos: 22 14 71 y 22 55 48 **GRANADA**

Entregas a cuenta
Español de Crédito.- n.º 800457/271
Vizcaya.- n.º 174060
Hispano Americano.- n.º 13012
Entidad aseguradora Unión y el Fénix Español.
La contratación se realizará según ley 57/68 del 27 de Julio.

Parcelas edificables y pisos residenciales.

una singular dimensión del placer de vivir

ACE-2

COSTA GRANADA, S. A.
Avda. José Antonio, 10 **GRANADA**
Señores: Les ruego me faciliten amplia información sobre **PLAYA GRANADA.**
NOMBRE _____
DIRECCION _____
LOCALIDAD _____

Plan de ordenación 28/12/67 (B.O. 22/1/68) VIVIENDAS LIBRES

CID