

voluntad, sino aquello que quiere en la voluntad.

Entonces se plantea el problema de la crítica como en Kant, pero "el carácter incriticable de todo ideal, queda en el kantismo como el gusano en el fruto: el conocimiento verdadero, la moral y la religión verdaderas. Lo que Kant en su lenguaje llama aún un hecho: el hecho de la moral, del conocimiento...". "Siempre que Nietzsche denuncia la virtud, no denuncia las virtudes falsas, ni a los que se sirven de la virtud como máscara. Se trata de la virtud en sí misma, es decir, la pequeñez de la verdadera virtud, la increíble mediocridad de la verdadera moral, la bajeza de sus valores auténticos".

Y respecto a la "voluntad de verdad" no se trata de negar que los hombres quieran la verdad. "Nietzsche pregunta qué significa la verdad como concepto y qué fuerzas y voluntad calificadas presupone *de jure* este concepto". En esta crítica radical nietzscheana se llega a la acepción de pensar que no ha de oponerse a la vida con el conocimiento, sino como "descubrir, inventar nuevas posibilidades de vida".

Con esto sigue analizando las fuerzas reactivas en el hombre, el resentimiento, la mala conciencia y también el ideal ascético.

Por último, en el capítulo que dedica al superhombre entendiéndolo en contra de la dialéctica, estudia el nihilismo y los síntomas del nihilismo europeo que se manifiestan en el cristianismo y en la dialéctica hegeliana.

Este análisis, penetrante desde luego y bien fundado, como toda la exposición de la obra, me parece que desvía la significación del sentido de la "muerte de Dios" y del "superhombre", en cuanto el fenómeno histórico de la muerte de Dios no exige una sustitución de Dios por el hombre, sino que es un horizonte nuevo, un "mar abierto", por el que hay que adentrarse descubriendo un sentido y unos valores auténticos. Y respecto al

superhombre, queda el peligro de entenderlo como logro sobrehumano al que ya no cupiese la aspiración a superarse, con lo que se desnaturalizaría lo constitutivo del hombre. Superhombre está como expresión de la aspiración íntima a superarse en el hombre. Sentido real de la fuerza que impele al hombre superior, pero nunca como ejemplar conseguido de una especie extraordinaria.

LUIS JIMÉNEZ MORENO

RAMÓN TAMAMES: *La lucha contra los monopolios*. Colección de Ciencias Sociales, núm. 17. Ed. Tecnos. Madrid, 1961. 272 págs.; 35 cuadros.

Una excelente documentación y un certero sentido crítico son quizá las dos mayores virtudes de esta obra de Tamames, que encierra realmente un estudio, no por breve menos riguroso, de los fenómenos de concentración capitalista, abuso de poder económico, efectos de dominación —que diría Perroux— y pérdida de las condiciones de concurrencia en las mercados.

La estructura de esta obra dota de una gran luminosidad a este tema, sobre el que se ha escrito tan abundante y a menudo contradictoria literatura, y lo hace perfectamente asequible a los no iniciados en cuestiones económicas. Al propio tiempo, esa gran claridad confiere al estudio un valor político, sin recurrir en ningún momento a argumentaciones otras que las de naturaleza económica, porque los fenómenos analizados son de suyo elocuentes y no es preciso "dar una apariencia de fácil demagogia a una cuestión que por su trascendencia no la necesita".

El libro consta de cinco capítulos, que constituyen otras tantas partes autónomas. El primero de ellos contiene un análisis teórico del monopolio, especialmente dirigido a los no iniciados. A continuación se desarrollan sendos estudios de los monopolios y leyes antitrust en los Estados

Unidos, los carteles y leyes cartelarias en Alemania, la política de la Administración británica frente a los fenómenos monopolísticos y, por último, los monopolios en España. Este esquema se completa con una nota preliminar, avance del contenido del libro, y unas conclusiones, cuya reproducción, a penas extractadas, probablemente bastaría a los efectos de esta noticia.

En el estudio teórico se resume acertadamente cuanto en teoría económica se ha escrito sobre el mercado de monopolio. Se precisa su concepto —cuya acepción vulgar es con frecuencia equívoca—, se establece la diferencia entre el monopolio colectivo y el oligopolio, tan necesaria para no incurrir en errores ante la realidad económica, y se recogen las decisivas aportaciones de Chamberlin en torno a los fenómenos de competencia monopolística, tan frecuentes en el mundo real.

En efecto, es frecuente entre los no iniciados identificar el monopolio con la existencia de un solo vendedor o un solo comprador en el mercado. Si esto fuese exacto, los casos de monopolio serían muy raros en la realidad, “incluso menos frecuentes que los casos de libre competencia” —dice Schumpeter, en cita a pie de página—. El caso del vendedor único es una forma —un caso extremo— de monopolio, pero no la única. Tames parte de un concepto ampliado de monopolio, caracterizado por la posibilidad, para el monopolista, de actuar sobre el precio sin hacer conjeturas sobre la probable reacción de los demás empresarios, bien por mediar acuerdo con ellos, bien por representar éstos una porción ínfima del mercado. A ello se añaden los fenómenos de competencia monopolística que surgen cuando los productos no son homogéneos —no son por consiguiente sustituíbles entre sí—

y “cada empresario posee el monopolio de su propio producto”.

De este modo la noción de monopolio resulta más útil en el estudio de la realidad, que casi nunca presenta los fenómenos en sus formas puras. Si en la economía capitalista no abundan las formas extremas de monopolio, sí abundan en cambio los fenómenos de tipo monopolístico, cuyos efectos son de naturaleza análoga a los que la teoría pura atribuye a aquellas formas extremas.

En esta parte teórica se estudian también los medios para alcanzar una situación de monopolio —concesión legal, integración vertical, agrupación horizontal, prácticas restrictivas de la competencia, etc.— y las formas que suele revestir, a corto plazo —como los “gentlemen’s agreements”—, plazo medio —cárteles y similares— y largo —trusts, “holdings”, etc.— El obligado análisis de las ventajas e inconvenientes de los monopolios arroja, por su parte, un resultado netamente desfavorable a los mismos.

Las ventajas resultan casi siempre ilusorias o mal encauzadas: las economías de la producción en gran escala suelen traducirse en plusbeneficios para el monopolista, en lugar de un abaratamiento del producto; la contribución a una mayor estabilidad de la economía es muy dudosa, especialmente en momentos de depresión, etcétera. Sus inconvenientes, en cambio, son notorios: efectos negativos en la distribución de la riqueza, aprovechamiento insuficiente de los recursos, y excesiva concentración del poder económico, con su funesta repercusión en el orden político. Desde el punto de vista del interés social —que en gran medida podría tipificarse en la figura del “consumidor” —el monopolio privado es la forma de mercado más desventajosa, pues en

ella se producen, a un tiempo, el menor volumen de transacciones y el precio más alto, salvo casos excepcionales —Tamames se remite a los estudios de Joan Robinson. En el extremo opuesto se encuentra el monopolio social —de empresa pública— que se limita a cubrir costes medios, y, entre ambos, la libre concurrencia.

Ahora bien, en la mayoría de las economías capitalistas, pasada la etapa liberal decimonónica, los mercados se han ido enrareciendo y la libre concurrencia ha ido dando paso a los oligopolios —competencia entre pocas empresas grandes— y a las formas monopolísticas —sin competencia alguna, de facto. Ante esta evolución los gobiernos han adoptado diferentes actitudes que, ordenadas por su grado de severidad, van desde la aceptación del monopolio privado, con la mera prohibición de la competencia desleal, hasta la sustitución del mismo por la empresa pública o la cooperación. Ni estas actitudes han sido las mismas en los diferentes países y circunstancias históricas, ni los fenómenos de concentración del poder económico han tenido la misma espontaneidad y viveza por doquier.

En los Estados Unidos, el proceso de concentración fué espontáneo y violento desde las postrimerías del XIX, por varias razones: el gran desarrollo industrial en un ambiente aislacionista, la expansión hacia el Oeste y la gran dimensión del mercado, entre otras. La reacción de algunos sectores científicos y políticos fué igualmente temprana y radical, apoyada inicialmente en el Common Law y desarrollada luego en leyes especiales. La Ley Sherman —1890—, caracterizada por su contundencia antimonopolio, constituye el punto de arranque de una incesante polémica doctrinal y política que todavía perdura.

La claridad de los términos legales no logró impedir una aplicación

vacilante y deficiente desde el comienzo —el caso Knight lo prueba— y las peripecias seguidas por las entidades monopolísticas —como el caso de la Standard Oil— constituyen una gran demostración de ingenio despilfarrado en burlar la ley. La concentración continuó, pese a los impulsos dados a la política antitrust por los presidentes T. Roosevelt, Taft y Wilson —ley Clayton de 1914, creación de la Federal Trade Commission— y el advenimiento de la guerra del 14 impuso a la Administración una actitud de tolerancia e incluso a veces el apoyo legal —como la Ley Webb-Pomerane— a la cooperación industrial requerida por el esfuerzo bélico. Terminada la guerra, no se produjo el rebrote de la actividad antitrust sino de modo muy relativo y con grandes contradicciones en el Tribunal Supremo y, sobrevenida la Gran Crisis, el New Deal, en su primera fase —1933-36— fomentó netamente la concentración, en la creencia de que ello favorecía la estabilidad económica. Una serie de estudios —Berle y Means, Burns, etc.— y la inminencia de un boom especulativo a comienzos de 1937, hicieron cambiar la actitud del gobierno, pero la acción antitrust no volvió a ser fuerte, ni siquiera en la postguerra.

El balance de la política antitrust no es nada halagüeño. Contrasta la abundancia de textos legales y organismos especiales creados para esta lucha, con la parquedad de los resultados y las grandes vacilaciones de los órganos judiciales. No obstante, ha supuesto un freno de cierta importancia que ha impedido, al menos, una concentración mayor que la existente.

El caso alemán difiere de modo notorio del anterior. Tamames establece cinco etapas para su análisis histórico: son las siguientes: el II Reich (1870-1918); la República de Wei-

mar (1918-33); el Nacionalsocialismo (1933-45); la Postguerra (1945-57); y la República Federal. Del análisis se deduce que Alemania no sólo careció de legislación anticártel seria hasta 1945, sino que el II y III Reich impulsaron la concentración económica, que servía perfectamente a su política imperialista. Destaca la Ley arancelaria de 1879, altamente proteccionista; la Ley de 1910 que "fué el reconocimiento público del interés por la cartelización"; el programa económico nazi, tendente al control totalitario; la Ley de 1933, facultando al gobierno para crear cárteles obligatorios; la Ley de 1934, creadora de los Grupos Económicos que permitieron el control de toda la economía nacional y, en fin, la explotación de los países conquistados, con ejemplos tan elocuentes como el caso de I. G. Farbenindustrie.

Sólo en 1945 aparece una auténtica legislación descartelizadora, impuesta por los aliados —Ley americana 56 y ordenanzas británica 78 y francesas 95 y 96. Pero su energía solamente dura unos tres años, por razones de política anticomunista de todos conocidas. Comienza así una recartelización, ante la que P. M. Sweezy pronostica un "resurgimiento... del imperialismo agresivo alemán" —opinión que Tamames, en líneas generales, suscribe. En contraste con esta realidad, la República Federal promulga la Ley de Cárteles de 1957, de gran perfección formal, pero escasamente eficaz por el gran número de excepciones que admite.

Gran Bretaña ilustra el caso de una concentración económica por razones de supervivencia. Economía tradicionalmente antimonopolística "per se", "el temor a no poder competir en el exterior con las empresas (americanas y alemanas) fué... el motor que en Inglaterra impulsó —e impulsa— la concentración económica" —virtualmente nula hasta 1918. Pero Inglaterra intenta quedarse sólo con las ventajas de la concentración realizada: desde 1945, los laboristas acometen

una serie de nacionalizaciones tendentes a convertir los monopolios privados en monopolios sociales, al tiempo que inician una legislación antimonopolística —leyes de 1948 y 1956—. Las nacionalizaciones cesaron en 1951 con el triunfo conservador, pero luego apenas hubo desnacionalizaciones, si bien es cierto que en las actividades nacionalizadas "las posibilidades de expansión o están prácticamente agotadas o son mínimas", con lo que parece que "el capital privado transfirió al Estado una carga molesta".

El estudio relativo a España merecería más amplio comentario que el que aquí nos es posible. Su contenido no se limita a un examen histórico de los fenómenos monopolísticos en nuestro país, sino que incluye una investigación —la primera que se haya hecho hasta hoy con carácter general— del actual grado de concentración de nuestra economía.

El examen histórico, sumario pero muy elocuente, revela la interminable serie de obstáculos a nuestro desarrollo introducidos por tantas instituciones monopolísticas en su esencia o en su funcionamiento: los monopolios señoriales —cuyos vestigios se mantuvieron hasta comienzos del XIX—, los gremios, los monopolios fiscales, la Casa de Contratación, la Mesta —que perduró hasta 1836—. Todos ellos caracterizados por su arraigo, en las estructuras sociales y políticas arraizantes del país, y por su índole degenerativa. Solamente el esfuerzo de la ilustración permitió el advenimiento de una fase liberal, que se abre con las Cortes de Cádiz (1811), pero se cierra definitivamente al sobrevenir la Restauración (1876). Tamames aporta un resumen sumamente útil de las investigaciones históricas, monográficas en su mayoría, efectuadas hasta la fecha.

En el análisis del grado de concentración de nuestra economía, Tamames utiliza varios índices expresivos del grado de monopolio, estudiados, en unión de otros menos idóneos, en

la parte teórica: concentración de la producción de una rama industrial dada —descrita por la proporción que representa dentro de una industria la producción de las cinco mayores empresas o grupos financieros de empresas—; consejeros comunes a varias empresas; grado de pliopolio —entrada de nuevas empresas en una industria— y algunos otros auxiliares. Se analizan dos tipos de concentración: la de empresas privadas no intervenidas —electricidad, siderurgia, cemento, banca, vidrio y papel— y los monopolios establecidos legalmente —azúcares, algodón, lúpulo: se excluyen expresamente las actividades con carácter de servicio público— monopolios fiscales —petróleos y tabacos— y otros monopolios —como el Servicio Nacional del Trigo.

Los resultados son fácilmente resumibles: una concentración media del 78'49 % con máxima de 100 % en cuatro sectores y mínima de 40 % en la industria papelera), un grado de pliopolio bajo en cuatro sectores, negativo en la banca (desaparición de 82 bancos desde 1918 al 56) y cero en los restantes, y una tupida red de conexiones entre los consejos de administración de la mayoría de las grandes empresas de cada sector. "Si a lo averiguado en los sectores estudiados añadiésemos los monopolios y las prácticas restrictivas existentes en determinadas ramas de la minería, en los mercados locales de pescado, carne y otros alimentos, en la industria química, en algunas de las llamadas profesiones liberales, etc., llegaríamos a la conclusión —afirma Tamames— de que sobre la economía española gravita una pesada carga de restricciones que frenan su desarrollo y dificultan el crecimiento del nivel de vida de nuestra población". Por último, tras revisar las normas legales de posible aplicación para una política antimonopolio —arts. 539 a 541 del C. Penal, art. 74 de la Ley de reforma tributaria de 1957 y art. 3 del decreto de ordenación económica de 21-VII-1959—, concluye que una po-

lítica al estilo de las estudiadas es insuficiente; "no puede basarse exclusivamente en una ley antimonopolio... sino que debe hacer uso continuo de los mecanismos arancelarios, de la política industrial y de la empresa pública".

JOSÉ M. BEIRAS

VERCORS, GUY BESSE - DR. PAUL CHAUCHARD, GILBERT MURY - CLAUDE CUENOT, ROGER GARAUDY - CLAUDE TRESMONTANT: *Morale Chretienne et Morale Marxiste*. "La Palatine, christianisme et actualité". París - Genève, 1960. 236 páginas.

El problema de la "moral" se encuentra polemizado en la obra que nos ocupa, por tres intelectuales católicos (Chauchard, Cuenot y Tresmontant) por una parte y tres pensadores marxistas (Besse, Mury y Garaudy) por otra. Se añade a esto la original colaboración del poeta Vercors, en el papel de "Speaker" equidistante; su intervención, aunque interesante, se limita a prologar y resumir las intervenciones de los tres pares de contrincentes.

Comienza G. Besse hablando del divorcio entre ciencia y conciencia que existe fuera del campo del materialismo histórico. Y como para el marxismo, a través de la ciencia se elabora la moral histórica, porque resulta indudable que la ciencia tenga un sentido, sentido que en ninguna manera puede ser distinto del sentido universal de la historia. Plantear el problema de la politización de la ciencia es un absurdo, porque quierase o no, la ciencia es y ha estado siempre comprometida; no es neutral, ni puede serlo más que el arte, el culto, o el juego.

El Dr. P. Chauchard (del que al igual que E. Poincaré, se podría decir que es excelente científico y pésimo filósofo), comienza hablando de lo que sabe, es decir de biología. Pero en confusa mezcla aparece una terminología marxista aplicada a expresar un extraño delirio metafísico, por