

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

NORMAN S. BUCHANAN, *International Investment and Domestic Welfare: some aspects of international borrowing and lending in the post-war period*. Nueva York: Henry Holt. 1945. Pp. xvi, 250.

Esta obra se escribió antes de terminar la guerra y algunos de los puntos que el autor trata como deducciones o cábalas de la política que seguirá el gobierno norteamericano han sido resueltos o semiresueltos ya. Esto no le quita interés, pues recorre un campo quizá demasiado amplio de temas económicos controvertidos.

El punto básico de la argumentación insistente en todo el libro es la afirmación de que los países prestatarios no pueden importar sino una parte relativamente pequeña de las inversiones que necesitan hacer para reconstrucción y para fomento, pues los gastos de construcción, trabajo, etc., que lleva implícita toda inversión son mucho mayores que los gastos en maquinaria y, en general, productos importables. Consecuencia de esta tesis, por lo demás inobjetable, es que la aportación extranjera (concretamente norteamericana) al desarrollo de los países atrasados sólo puede ser menor de lo que suele pensarse. La ayuda de los préstamos sería sobre todo indirecta (p. 18 y *passim*), es decir, en el sentido de proporcionar medios para que los países pueden dedicar más recursos nacionales a las tareas auténticamente de reconstrucción y fomento, de modo que con los préstamos un país podría aplicar menos factores a la obtención de productos importables a fin de disponer de más para tareas de fomento, que exigen productos y servicios que no son en su mayor parte importables.

La principal dificultad que Buchanan ve en los préstamos internacionales es la importación derivada de ellos: la importación consiguiente a la inversión misma y la demanda de los mayores ingresos en el país prestatario (pp. 97 y *passim*). En toda la obra (salvo frases sueltas) se supone que la inversión total, es decir, la parte representada por importaciones y la representada por gastos interiores (que, como queda dicho, son los más altos) se financia desde el exterior, de modo que hay una importación de capital para pagar, por ejemplo, mano de obra. Esta técnica de inversión agrava sin duda el problema. Pero nos parece que el autor insiste con exceso en tal punto: esa es una técnica anticuada, que está cayendo en desuso de más en más y que sólo subsiste en las inversiones exteriores directas; por lo general, hoy sólo se toma en préstamo del exterior la cantidad de capital líquido que se necesita para hacer gastos en el exterior, y los gastos internos se sufragan con otros medios nacionales. Los gobiernos no tienen ya los escrúpulos monetarios de antaño, y antes que endeudarse en el exterior para pagar mano de obra en el país, recurren a los préstamos internos o a la emisión pura y simple de moneda, instituyendo los controles que se estimen necesarios para que su acción no entorpezca la realización del proyecto de que se trate. Esta

EL TRIMESTRE ECONOMICO

idea de que las inversiones hechas con ayuda del exterior se financian en su integridad desde el extranjero no desaparece en toda la obra y vicia o exagera la conclusión general pesimista.

En cierta ocasión, y por excepción (p. 99), Buchanan dice que "la relación imoportante no es qué parte de la inversión se financia en el país y qué parte en el exterior, sino más bien la relación entre inversión total, préstamo extranjero total y propensión marginal a importar". Sin duda, aquí está el *quid* del problema. Buchanan teme una gran propensión marginal a importar, pero no se plantea nunca la posibilidad de luchar contra ella, por ejemplo, con controles de cambio. Siguiendo a Polak, hace una clasificación de las inversiones por orden de la repercusión que tengan sobre los saldos de balanzas de pagos, llegando a la conclusión de que debería darse prioridad a las inversiones en industrias con poca intensidad de capital, pero duda que la reciban, y más bien piensa que se dará preferencia a las inversiones que no contribuyan sino en muy pequeña medida al saldo exterior, de modo que la consecuencia inevitable es la mora, la interrupción del servicio de la deuda.

La segunda parte del libro trata de la posición de Estados Unidos respecto a las inversiones internacionales en la postguerra. Buchanan no cree que haya una relación estrecha o directa entre las inversiones directas y la exportación de bienes de capital. La técnica de los "préstamos atados", es decir, para la compra de bienes concretos, no tiene apenas cabida en el libro. No tiene confianza en las inversiones internacionales como forma de fomentar la ocupación en Estados Unidos, y sólo cree que serán una ayuda muy secundaria en comparación con la inversión en el interior del país, por la razón antes indicada de la mayor proporción que representan dentro de cualquier inversión los pagos por mercancías y servicios no exportables.

Parece advertirse aquí cierta contradicción con la tesis sostenida en la primera parte de la obra: la tendencia de los países de inversión a aumentar sus importaciones cuando se invierte en ellos, a causa de las repercusiones de la inversión sobre los ingresos y la propensión marginal a importar. Es extraño que el autor no se haya hecho el siguiente razonamiento: la construcción de 10 kilómetros de carretera en Estados Unidos con un capital norteamericano de x proporcionará trabajo a t número de obreros, y la construcción de la misma carretera en Guatemala con un capital norteamericano de x proporcionará a Estados Unidos una ocupación de $t-60$; pero la construcción de 10 kilómetros de carretera en Guatemala con $x-60$ de capital norteamericano y $x-40$ de capital (o dinero) guatemalteco proporcionará a Estados Unidos una ocupación de $t-60 +$ el incremento de la propensión marginal a importar consiguiente al aumento de los ingresos en Guatemala (60 % es la proporción de inversión no importable calculada por Buchanan), y ésta es una situación bastante favorable para Estados Unidos, que no llevaría

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

quizá a la conclusión (pp. 224 ss.) de que es mejor un programa de acumulación de reservas de materias primas extranjeras.

Desde luego, la preferencia por las inversiones en el interior del país proviene de que se considera mejor asegurar la ocupación en las industrias productoras de mercancías y servicios no exportables, pues el autor reconoce que la única forma de realizar la transferencia del préstamo es por medio de exportaciones de mercancías, al país prestatario o a otro. El razonamiento dado en el punto anterior merecía haber sido explorado, aunque fuera para rechazarlo, así como el también sugerido de inversiones extranjeras con imposición de control de cambios como arma contra el aumento de la propensión marginal a importar.—Javier Márquez.

HORST MENDERSHAUSEN, *Changes in Income Distribution during the Great Depression*. Studies in Income and Wealth: Vol. VII. Nueva York: National Bureau of Economic Research. 1946. Pp. XVIII, 173.

Sabido es que los movimientos de auge o depresión, dentro de una comunidad económica, traen aparejados un aumento o una disminución en los ingresos totales de la misma en la medida en que la producción de bienes y servicios aumenta o disminuye. Estos aumentos o disminuciones, a su vez, reflejan cambios en el modo en el cual los ingresos se distribuyen entre las unidades que forman la comunidad. La obra del señor Menderhausen, en lo sustancial, trata de medir los cambios en la distribución del ingreso que están asociados a una depresión económica. Para ello utiliza, como fuente principal, los datos obtenidos por la Financial Survey of Urban Housing en una investigación sobre los ingresos familiares representativos en 33 ciudades de los Estados Unidos, en un período que abarca los extremos de la Gran Depresión, o sea los años de 1929 y 1933. Sin pretender abarcar los métodos y las técnicas seguidas por el autor de la obra, se considera útil, sin embargo, reseñar algunas de sus principales conclusiones y hacer observaciones generales al respecto.

El señor Menderhausen encuentra lo siguiente:

1) Que durante la Gran Depresión el nivel general del ingreso, en las 33 ciudades consideradas, bajó notablemente en una proporción que fluctuó entre un 24 y un 51 %, con respecto al promedio aritmético del ingreso, y que el número de familias con ingresos menores de \$ 1,000 aumentó de modo sustancial, mientras que los grupos con ingresos superiores a \$ 1,500 se redujeron impresionantemente.

2) Que las ciudades que en 1929 tenían un ingreso relativamente alto, muestran en 1933 pérdidas de ingresos relativamente menores que las ciudades con ingresos relativamente bajos, o sea que a medida que el nivel del

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ingreso es más bajo, mayor es la proporción en que el ingreso se reduce como resultado de una depresión.

3) Que en la mayor parte de las ciudades el ingreso promedio de los inquilinos y propietarios de hogar declina en proporciones similares; pero que existe una tendencia decidida en el sentido de que la declinación es mayor en los propietarios de hogar.

4) Que el promedio de ingreso de los propietarios de hogar invariablemente excede el promedio de ingreso de los inquilinos en 1929 y en 1933; pero que en 1933 la diferencia relativa entre los niveles de ingreso de los dos grupos considerados se reduce en 24 ciudades debido a la gran declinación de los ingresos de los propietarios de hogar.

5) Que durante la Gran Depresión aumentó la desigualdad en la distribución del ingreso total.

6) Que el ingreso total se redistribuyó con ventaja entre el grupo con ingresos altos.

7) Que el aumento de participación en el grupo con ingresos altos se distribuyó desigualmente entre las unidades que lo forman, en el sentido de que mientras aumenta la participación del grupo, como un todo, la participación del sector de ingresos más altos tiende a disminuir.

8) Que el por ciento del ingreso total retenido por el grupo de ingresos bajos disminuye.

9) Que el grado de desigualdad entre el grupo con ingresos bajos es mayor en los ingresos más bajos que en los moderados.

10) Que las relativas diferencias entre el promedio de ingresos del grupo alto y el promedio de ingresos del grupo bajo aumenta en un 15 %.

11) Que el grado de desigualdad en la distribución del ingreso como un todo no varía en la misma dirección que el grado de desigualdad dentro del grupo de ingresos altos.

La interpretación que el señor Mendershausen da a los resultados correspondientes a los párrafos 5 a 12 es por demás interesante. Los cambios de desigualdad dentro del grupo de ingresos altos pueden ser atribuidos a las diferencias en la flexibilidad cíclica de los distintos tipos de ingreso que caracterizan al grupo. Los ingresos derivados de la propiedad, que constituyen una gran porción de los ingresos muy altos, fluctúan más que los derivados del trabajo, *v. g.*, sueldos y salarios, los cuales tienen una baja representación en dichos ingresos. Por consiguiente, los ingresos muy altos tienden a bajar más bruscamente durante la depresión, y a elevarse más rápidamente en la prosperidad, que los menos altos. La flexibilidad de los ingresos de la propiedad es también más pronunciada en los dividendos y en las ganancias del capital y menor en los intereses y en las rentas.

El por ciento del ingreso total retenido por el grupo de los ingresos bajos disminuye en gran parte por los efectos de la desocupación y por la reduc-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

ción de salarios; y el aumento de desigualdad entre los ingresos muy bajos y los ingresos moderados se debe a que la incidencia de la desocupación es más pronunciada en los salarios más bajos, que comprende principalmente a trabajadores no calificados, en contraste con los trabajadores calificados que por razones obvias son preferentemente retenidos por los empresarios y están menos sujetos a una reducción en los salarios.

Si en las depresiones los grupos de ingresos altos y bajos sufren reducciones generales, ¿por qué los ingresos altos resultan menos afectados? El señor Mendershausen lo atribuye a la naturaleza de los factores que contrarrestan los efectos niveladores de la depresión en la distribución del ingreso en los grupos altos. Es posible que siendo los receptores de ingresos altos directores de empresas y especialistas técnicos y comerciales, tengan manera de evitar con un éxito mayor una rebaja en los salarios durante la depresión, en contraste con los otros empleados y receptores de ingresos. A este respecto, el señor Mendershausen cita los resultados de una investigación realizada por J. C. Baker en cerca de 100 industrias. Se encontró lo siguiente: *a)* una sorprendente estabilidad en el empleo de los directores; *b)* lo mismo en los salarios; *c)* una amplia fluctuación en los pagos de bonos, pero no lo suficientemente amplia para ocasionar una declinación en la compensación total.

De los supuestos anteriores se vale el señor Mendershausen para afirmar que las diferencias en el ingreso de los dos grupos están inversamente correlacionadas con el nivel general del ingreso durante períodos cortos y que la explicación parcial puede descansar en los diversos efectos de los elementos rígidos y flexibles en los ingresos de los dos grupos. En el grupo bajo los elementos flexibles (empleo y horas) son más importantes que los mismos elementos en el grupo alto (dividendos y ganancias del capital) mientras los elementos rígidos del primero (salarios de los que continúan empleados) son menos importantes que los correspondientes al grupo alto (salarios e intereses). En otras palabras, el radio de flexibilidad para los ingresos bajos puede ser un poco más alto que el radio de flexibilidad para los altos.

La hipótesis final del señor Mendershausen es la siguiente: el aumento de desigualdad entre los dos grupos será mayor mientras menos importante sea el ingreso altamente flexible de la propiedad y más importante el ingreso rígido de la misma (*v. g.*, intereses) y los salarios. Cuando los ingresos flexibles constituyen una fracción menor de los ingresos altos, el grupo alto, como un todo, sufre una baja menos severa en el nivel de ingreso que cuando constituye una fracción mayor.

No cabe duda que la técnica de comparar la estructuración de los ingresos en dos momentos de tiempo y determinar los posibles desplazamientos en los grupos con ingresos altos, en los grupos con ingresos bajos y en los grupos entre sí, tiene un mérito muy significativo y representa un paso más

EL TRIMESTRE ECONOMICO

hacia la determinación del comportamiento de los tipos cualitativos del ingreso. Pero se tiene la impresión de que sería mucho más satisfactorio encontrar las bases de las hipótesis formuladas mediante la comprobación estadística directa de los tipos cualitativos del ingreso que mediante el método de inferencias, a pesar de que éstas se encuentran apoyadas por otras investigaciones pertinentes. Por ejemplo, en los cuestionarios formulados por la Financial Survey of Urban Housing, el dato del ingreso familiar se pide de modo que comprenda toda especie de ingreso y de cualquier fuente; pero no se intenta establecer una clasificación adecuada para cada especie de ingreso de tal manera que el sujeto entrevistado, a la vez que da la suma total del ingreso, defina las partes integrantes del mismo ingreso. Es claro que posiblemente existan dificultades prácticas de tal naturaleza que por lo pronto no se alcanzan, sobre todo si se tiene en cuenta que el entrevistado muchas veces no está en condiciones de realizar las diferencias entre determinadas especies de ingreso. Pero no cabe duda que existen ciertas distinciones fundamentales que, de haberse introducido, hubieran sido de mucha utilidad. Todo mundo puede distinguir cuál es el ingreso que recibe periódicamente y cuál es el que recibe de modo eventual. Si puede hacer esta distinción, puede también establecer una diferencia por lo que respecta a si el ingreso que recibe es de carácter rígido, como el derivado de salarios, rentas, intereses, o de carácter flexible, como el derivado de las utilidades de empresa, de réditos variables, de utilidades del capital. Por supuesto que la observación anterior es sólo una sugestión que pudiera ser tomada en cuenta, de algún modo, en investigaciones posteriores. Lo que por lo pronto interesa hacer notar es que la ausencia de una comprobación directa del comportamiento de los ciclos sobre los tipos cualitativos del ingreso ha conducido a contradicciones como las que señala el profesor Jacobo Marschak, en el prefacio de la obra, y el propio autor en el curso de la misma. Estas contradicciones se derivan de la afirmación de la teoría moderna de los ciclos económicos sobre que la concentración de los ingresos tiende a aumentar en épocas de auge y a declinar en épocas de depresión, amén de las implicaciones que en ello se encierran. El señor Mendershausen encuentra que la afirmación anterior sólo es válida para los ingresos altos (donde se produce el fenómeno) de las regiones muy altas, pero no para las regiones menos altas debido al efecto nivelador de los ingresos rígidos derivados de los salarios altos. El profesor Marschak, sin pronunciarse por esta tesis, sólo reclama instrumentos menos burdos, y en esto coincide con nuestra actitud. Por último, hay que hacer notar que si los factores determinantes en la distribución del ingreso son sus elementos rígidos y flexibles, la importancia que deba atribuirse a cada uno de ellos sólo se puede apreciar mediante una encuesta directa que establezca el "peso" aproximado de los mismos.—
A. Servín.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Studies in Income and Wealth: Volume VIII. Conference on Research in Income and Wealth. Nueva York: National Bureau of Economic Research. 1946. Pp. xiv, 297.

La necesidad de conocer de la mejor manera posible las modificaciones que la guerra imponía a la economía estadounidense y el deseo de analizar las economías de los principales países que participaban en el conflicto bélico dieron origen a diversos estudios sobre los conceptos más importantes del ingreso nacional, los métodos de estimación y el aprovechamiento de las series con fines específicos. Este conjunto de trabajos, preparado por los especialistas más destacados (Haberler, Hagen, Fabricant, Smithies, Studenski y otros), sirvió para formar este libro, en donde son tratados con gran amplitud temas tan interesantes como los que se refieren al ingreso nacional y los impuestos y gastos del gobierno, la medición del consumo nacional, la comparación internacional de los ingresos nacionales y los fundamentos que se derivan para lograr la cooperación más adecuada de los países con los organismos internacionales; la estimación del ingreso nacional alemán en tiempos de guerra, los procedimientos seguidos en Rusia para calcular su ingreso, los problemas que plantea el conocimiento de la distribución del ingreso y métodos para su determinación y otros temas no menos sugestivos.

Pero hay un estudio —el relativo a la estimación del ingreso nacional en territorios coloniales (por Phyllis Deane, pp. 145-174)— que tiene un especial interés para todos los países de América Latina, en donde también se ha desarrollado cierta inquietud en derredor del conocimiento del ingreso nacional, ya por la adhesión a organismos internacionales que demandan una amplia información económica del país, o bien por la necesidad de conocer la estructura de sus economías y examinar el proceso económico a la luz de las cifras del ingreso nacional, tendencia que tan saludablemente se ha venido desarrollando. A este tema destinaremos el resto de nuestros comentarios.

La estimación del ingreso nacional en territorios coloniales hará recordar a muchos de los investigadores latinoamericanos los problemas que han tenido o afrontan en la actualidad al calcular el ingreso de sus países, y es que, ante lo difícil que resulta asimilar los conceptos y procedimientos de investigación de países altamente industrializados, con abundantes estadísticas de alta calidad y obtenidos sistemáticamente, cualquier trabajo que se refiera a los procedimientos aplicados para suplir deficiencias estadísticas, métodos de investigación adecuados y la utilización de elementos cualitativos, tendrá que ser de gran utilidad para auxiliar nuestros trabajos de investigación.

De acuerdo con los conceptos que sobre el ingreso nacional se han aceptado en los países que al respecto marchan a la cabeza, se deberán con-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

siderar dentro del ingreso nacional los bienes y servicios que van al mercado, aunque no dejan de considerar la parte del salario que se paga en especie y la parte de la producción que se consume, que, por supuesto, no reviste gran importancia en tales países. Aunque en realidad no hay países que produzcan solamente para su consumo, sí hay una gran gama de condiciones de producción, y los problemas referentes a la asimilación del concepto enunciado aumentan a medida que nos acercamos al extremo de países con economías preponderantemente consuntivas, como es el caso de territorios coloniales y de algunos países del continente o de muchas de las regiones que los constituyen; de tal manera que, si los diversos bienes y servicios no concurren en su totalidad al mercado, el precio que se forme por la concurrencia de una pequeña parte de tales bienes resulta completamente inadecuado para la valorización de la producción total. Igual problema surge al tratar de valorizar los productos silvestres o de la caza que llegan a constituir, en ocasiones, una fuerte proporción del consumo de grandes grupos de población.

Por otra parte, en tales territorios o regiones de nuestros países, la mujer desempeña, a la vez que sus tareas dentro del hogar, trabajos de campo, en ayuda del hombre, estableciéndose una gran diferenciación con la mujer de un país industrializado, en donde sus servicios domésticos generalmente no son objeto de valoración. Surge, pues, el problema de cómo considerar el trabajo de aquellas mujeres y cómo valorizarlo; participan en todas las labores del campo, desde la siembra a la cosecha, pero la inexistencia de servicios industriales para transformar los productos obtenidos obliga a improvisar su industrialización participando activamente la mujer en todos los trabajos, hasta concluir con la preparación de los alimentos en la forma que acostumbran tomarlos. De aquí que sea tan difícil seleccionar cuáles de tales trabajos deben considerarse dentro del ingreso nacional.

Un problema similar surge al intentar valorizar los servicios de casas habitación cuando se trata de lugares poco comunicados, con población muy dispersa y con escasos centros de población de cierta importancia, y en donde se improvisan chozas para vivir en ellas muchas veces temporalmente y que tienen un valor tan bajo que no son objeto de transacción comercial, de donde resulta impropio imputarles una renta.

Encontramos nuevas dificultades para asimilar el concepto de "nacional" al ingreso producido en estos territorios coloniales, en donde la actividad de extranjeros (muchas veces residentes temporales) es la de mayor importancia; además, si se les considera residentes del territorio ¿cómo incluir el ingreso que obtienen en territorios vecinos si éste muchas veces formará parte del ingreso de compañías radicadas en los países colonizadores? Por otra parte, existe una gran movilidad en el trabajo de los nativos, de tal manera que simultáneamente se sucedan tanto las emigraciones como las inmigraciones de otros territorios para efectuar labores de carácter estacional

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

o urgentes, circunstancia que, aunada al escaso conocimiento de la población y de sus características, hace difícil la estimación del intercambio de servicios e impide conocer el resultado que se debería incluir, en caso favorable, dentro del ingreso de la colonia.

Se aconseja también que, para confrontar las series, se calcule independientemente el producto, el ingreso y el gasto nacionales, de tal manera que los resultados permitan conocer el grado de atendibilidad de las estimaciones. El valor de la producción supone un costo que es al mismo tiempo, para los factores que intervienen en ella, un ingreso, el cual, a su vez, representa un gasto cuando se adquieren bienes de consumo, de tal manera que debe haber cierta correspondencia entre el valor de la producción, el ingreso de los factores que la producen y el gasto que éstos hacen para satisfacer sus necesidades. Tal confronta de estimaciones no resulta propia en los territorios a que nos venimos refiriendo, puesto que una misma cantidad debería figurar en la producción y en el consumo haciendo poco viable esta forma de comprobación a medida que aumenta la producción para el consumo.

Todos estos problemas los trata con amplitud Phyllis Deane al estimar el ingreso correspondiente a Rodesia del Norte, en donde existe un tipo de economía mixta, constituida por una agricultura atrasada y una minería importante.

A la vez hace consideraciones acerca del material estadístico utilizado, señalando sus limitaciones, el procedimiento seguido para realizar estimaciones parciales, la utilización de datos sobre producciones y consumo *per capita* y el uso de informes cualitativos de investigadores que trabajan con otros propósitos y, por último, el aprovechamiento de una encuesta ecológica del territorio llevada al cabo por distritos agrícolas, en el que se detalla la magnitud de las plantaciones, la rotación de las cosechas y el tipo de cultivos característicos de la tribu. Termina comentando la calidad de las estimaciones, concluyendo que si bien las partes integrantes del ingreso pueden apartarse de la realidad, el total general se puede considerar como muy aceptable.—
Eliel Vargas Torres.

Canada and International Cartels: an inquiry into the nature and effects of international cartels and other trade combinations. Informe del Comisionado, Ley de Investigación de Consorcios. Ottawa: King's Printer. 1945. Pp. ix, 72.

En 1944, el gobierno canadiense ordenó al Departamento de Justicia que iniciara las investigaciones necesarias con el objeto de averiguar la naturaleza y las operaciones de los consorcios en el Canadá que tuvieran como resultado la restricción de la competencia, con los efectos consiguientes en el desarrollo industrial del país y la promoción del intercambio internacional.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Al finalizar el año de 1945, el Departamento de Justicia presentó a la consideración del Parlamento canadiense el resultado de sus investigaciones que aparece en el presente libro. Estas investigaciones se efectuaron principalmente a base de estudios ya iniciados en los Estados Unidos en los años anteriores a la guerra y otros practicados bajo la dirección del Comité Kilgore y otros comités del Senado encargados de investigar los efectos de la Ley de Patentes en los Estados Unidos. Los resultados de estas investigaciones norteamericanas han sido publicadas en una gran variedad de volúmenes.

Sin embargo, el Departamento de Justicia canadiense creyó que la información contenida en los varios estudios norteamericanos, a pesar de que tocaba directamente varios aspectos de la industria canadiense, que dependía, financiera y tecnológicamente, de la gran industria norteamericana, necesitaban complementarse con otros. Se pidió información a más de trescientas firmas canadienses que se sabía tenían relaciones de dependencia con firmas e industrias extranjeras. Se procedió a investigar cada uno de los aspectos de la industria canadiense en que se sospechaba existían ciertos arreglos o convenios internacionales privados cuyo efecto era limitar la capacidad de producción de la industria establecida en el Canadá, limitar la posibilidad de expandir las exportaciones y limitar las posibilidades de importar de otras fuentes que las acordadas en estos convenios aprobados entre los industriales.

Es interesante observar que la industrialización del Canadá se ha llevado a cabo primordialmente como resultado del establecimiento de fábricas y plantas de ensamble de la gran industria norteamericana, y es precisamente en estas industrias extranjeras establecidas en el Canadá donde existen las restricciones a la importación o exportación que en una o varias formas tienen el mismo efecto, o son en sí un cártel internacional.

A fines de 1939 había en el Canadá 1,565 compañías controladas por firmas norteamericanas. Estas compañías tenían una inversión de 2,200 millones de dólares, o sea 18 % del total de todas las inversiones en las industrias canadienses. Con todo, en algunos casos el control de las firmas norteamericanas era superior cuando se considera el caso de ciertas industrias en particular. Así, por ejemplo, las firmas controladas por norteamericanos representaban el 19 % de las inversiones en la industria manufacturera de productos vegetales, el 19 % en la industria de productos animales, el 26 % en la industria de textiles, el 32 % en la industria de papel de periódico, el 29 % en la industria de hierro y derivados, el 77 % en la industria de metales no ferrosos, el 58 % en la industria de minerales no metálicos, el 58 % en la industria de subproductos químicos, etc. (Según informes recabados en varias revistas y periódicos financieros tanto de Canadá como de Estados Unidos, las inversiones norteamericanas han aumentado en el Canadá de 1939 a la fecha.) En un estudio anterior sobre la industria norteamericana

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

americana establecida en el Canadá, publicado en 1932, se hizo ver que los norteamericanos controlaban el 82 % de las fábricas de automóviles en el Canadá, el 68 % de las industrias de aparatos eléctricos, el 64 % de las fábricas de productos de hule, el 42 % de las fábricas de maquinaria, etc. En el libro que aquí se reseña se hace ver que las restricciones a la competencia, la división de mercados, la fijación de precios y otras prácticas usadas por los cárteles existen principalmente en lo que se refiere a las importaciones de fertilizantes, especialmente potasa, nitrógeno y fósforo. El cártel internacional que controla estas importaciones canadienses está integrado por los industriales asociados con la I. G. Farben, la Imperial Chemical Industries y la Dupont de Nemours, estas dos últimas inglesa y norteamericana respectivamente. Existen también restricciones a la competencia en el caso de los materiales que se usan para el curtido de cueros, especialmente el quebracho, que está dominado por intereses ingleses a pesar de que se extrae de la Argentina. Existen también restricciones a la competencia en el caso del vidrio plano, siendo el cártel dominado por intereses principalmente norteamericanos e ingleses. El cártel del azufre está dominado por dos compañías norteamericanas que son la Texas Gulf Sulphur Co. y la Free Port Sulphur Co. Entre estas compañías y el consorcio del azufre italiano existe un arreglo sobre división de mercados y fijación de precios, lo que permitió al cártel norteamericano mantener los precios establecidos, aun durante todos los años de la depresión.

Otros cárteles mencionados en el estudio canadiense se refieren al control de las investigaciones técnicas, amparadas por patentes, así como a la división de mercados, fijación de precios, etc., sobre las anilinas que se usan en la industria de textiles y otros productos; este cártel está dominado por intereses anglonorteamericanos representados por la Dupont, la Imperial Chemical Industries y la I. G. Farben alemana.

La lista puede seguirse hasta abarcar una cantidad inmensa de artículos que constituyen una parte importante del comercio internacional, no sólo canadiense, sino también mexicano o de cualquier otro país de América Latina o del mundo, tales como refractarios, carburo de tungsteno, pigmentos de titanio, productos químicos en general, soda ash, focos eléctricos, aparatos y tubos de radio, fósforos y cerillos, cobre, plomo, zinc, níquel, acero y todos sus productos, aluminio, ácido acético, radio, papel para periódicos, etc.

La investigación realizada por el Departamento de Justicia canadiense no tiene por objeto encontrar pruebas de ofensas o de violación de las leyes canadienses, sino más bien se trata de averiguar qué impedimentos o convenios de carácter privado existen en la industria canadiense que resulten en la imposición de límites a la posibilidad de exportar o de ampliar la producción interna de ciertos artículos que se traducirían en un aumento de la

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ocupación y en el logro de una situación económica de bonanza, que es lo que se propone el gobierno canadiense, como todos los gobiernos que integran las Naciones Unidas.

Al finalizar su estudio los autores hacen una breve reseña de las varias proposiciones que se discuten hoy, tanto en el plan nacional en Estados Unidos como dentro de las organizaciones internacionales, con el objeto de acabar con las prácticas restriccionistas que resultan de los consorcios y de las barreras creadas por los cárteles y los monopolios.

El paso dado por el parlamento canadiense con el objeto de averiguar la verdadera situación de su industria y ver hasta qué punto su comercio de importación y exportación está sujeto a disposiciones de las cuales no tiene conocimiento su Departamento de Relaciones Exteriores ni ningún otro organismo oficial, constituye el primer paso hacia una acción coordinada internacional que tendrá por efecto acabar con las barreras privadas puestas al comercio.—*Gustavo Polit.*

CORWIN D. EDWARDS y otros, *A Cartel Policy for the United Nations*. Nueva York: Columbia University Press. 1945. Pp. vi, 124.

En abril de 1945, los cinco autores contribuyentes en este libro —Edwards, Kreps, Lewis, Machlup y Terrill— recibieron invitación de la Universidad de Columbia para que disertaran sobre algunos aspectos de los cárteles internacionales. Estos cinco economistas son todos destacadas figuras que han dedicado varios años de su vida al estudio de los problemas relacionados con el crecimiento, organización y restricción pública de las actividades de los cárteles. Dos de los autores, el profesor Kreps y el profesor Edwards, se destacaron en las investigaciones practicadas por el Temporary National Economic Committee, organizado por el expresidente Roosevelt en 1935 para que se investigara la concentración de la riqueza en Estados Unidos.

El libro consta de cinco capítulos, a cargo de los cinco autores citados. Cada uno de estos artículos constituye una magnífica obra de resumen de la bibliografía que existe sobre los diferentes aspectos de los cárteles. El aspecto general sobre la naturaleza de los cárteles internacionales está a cargo del profesor Machlup, conocido por sus contribuciones a la teoría económica. El autor define el cártel como un arreglo entre hombres de negocios cuyo objeto es reducir y regular la competencia. Hay otras definiciones que quizás sean más significativas que la definición citada, pero fundamentalmente la finalidad del cártel es la de restringir la competencia. El autor indica que estos arreglos entre hombres de negocios dentro de un país pueden surtir los mismos efectos sobre el comercio internacional que acuerdos similares concertados entre firmas de diferentes países. La definición de un cártel internacional sería, pues, la de ciertos arreglos de negocios que tienen por

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

objeto y efecto restringir la competencia en el comercio internacional. Estos arreglos tienen por objeto la división de los mercados internacionales, la fijación de precios, las restricciones al uso de patentes que ampara determinado proceso tecnológico, todo lo cual tiende a crear condiciones de monopolio en los varios países y, por ende, provocar una restricción de la producción, un estancamiento del proceso tecnológico en un menor volumen de comercio internacional y, finalmente, la creación de obstáculos que tienen los mismos efectos que los aranceles u otras medidas obstruccionistas.

El crecimiento de los cárteles internacionales está asociado generalmente con el desarrollo industrial de los países, pero muy especialmente con la posición de preponderancia que ocupan en determinados aspectos de la producción una o pocas firmas dentro del país. A consecuencia de estos arreglos, los precios se mantienen a un nivel superior al que tendrían en condiciones de competencia, lo cual generalmente resulta en menor consumo y a su vez en un menor volumen de ocupación.

El autor señala que uno de los argumentos usados actualmente a favor de la cartelización es que bajo esta forma de organización se evita la competencia ruinosa. Sin embargo, la estabilidad de los precios por medio de los cárteles no es un remedio para las fluctuaciones industriales, ya que sólo mitiga los efectos del ciclo para unos pocos artículos, agravándolos para otros.

La experiencia demostrada por los cárteles en países como Alemania debe servir de ejemplo a los países que quieren mantener las condiciones democráticas en su economía. La idea de que el gobierno pueda atenuar los abusos de los cárteles, obligándolos a inscribirse y a declarar la forma en que operan, para de ese modo controlarlos, no es una solución que ofrezca mayores ventajas. Los países europeos han tenido amplia experiencia de la que se concluye que los cárteles han continuado sus prácticas restrictivas y abusos que son resultado de su posición económica y financiera. Por el contrario, el control oficial de los cárteles legalizaría la posición de éstos.

La segunda parte de la obra está a cargo del profesor Lewis, autor de varias obras sobre la industria británica. El autor hace ver que el futuro de los cárteles está íntimamente relacionado con la actitud que tome Estados Unidos frente a los cárteles alemanes, así como con las medidas de cooperación que se pueden tomar con otros gobiernos que abriguen intenciones democráticas, tanto Gran Bretaña y Francia como en la América Latina. A pesar de que los ingleses no tienen disposiciones legales especiales que les permitan perseguir a los cárteles directamente, existe una serie de medidas indirectas que ponen al gobierno inglés en posición de restringir las actividades de los cárteles. Hasta antes de 1932 la libertad de comercio en Inglaterra constituía una de las medidas más efectivas para evitar la cartelización de su industria.

En Estados Unidos existen leyes especiales que permiten al gobierno

EL TRIMESTRE ECONOMICO

perseguir y restringir las actividades de los cárteles en forma directa, pero hasta hace pocos años la ley era letra muerta. Por el contrario, la existencia de altos aranceles y de una Ley de Patentes inadecuada constituía el mejor estímulo al desarrollo de prácticas restriccionistas y al fortalecimiento de los cárteles. Después de hacer un resumen de las actividades de los cárteles alemanes, tanto en Europa como en América, el autor aboga por la destrucción y desconocimiento de todos los arreglos concertados entre los cárteles alemanes y sus subsidiarias o asociadas en el país y en el extranjero.

El artículo siguiente está a cargo del profesor Terrill, actual funcionario del Departamento de Estado. Traía sobre la política de los cárteles y la seguridad internacional. Se hace ver que actualmente hay una campaña en favor de estimular el desarrollo de los cárteles como uno de los elementos que, al atenuar las rivalidades industriales internacionales, abrirían el paso a un entendimiento internacional. Esta campaña se inició en Europa después de la guerra pasada, especialmente entre los industriales de Alemania, Francia e Inglaterra y en muchas ocasiones tuvo el apoyo de prestigiosas personalidades políticas tanto francesas como alemanas e inglesas. Semejante proposición pondría a los gobiernos en posición de ejercer toda la presión a su disposición para que industriales de países extranjeros se sometan a las condiciones que deseen imponer los industriales de un país poderoso. Tal fué el caso del gobierno nazi. La acción de los cárteles alemanes y las consecuencias de los arreglos concertados con firmas norteamericanas tuvieron por objeto estropear el esfuerzo bélico norteamericano, tal como se descubrió en las varias investigaciones efectuadas por el Congreso norteamericano durante la administración de Roosevelt.

El profesor Kreps, de amplia experiencia en el campo de los cárteles, explica por qué es necesario tomar una acción concertada entre las varias naciones para evitar el desarrollo de los cárteles para restaurar las condiciones de competencia en el mundo democrático del futuro. Relata la experiencia que han tenido los varios países europeos en su lucha unilateral contra los cárteles internacionales. La acción unilateral está llamada a fracasar debido a una serie de factores nacionales e internacionales, que se relacionan tanto con la legislación nacional como con ciertos elementos incontrolables en los cárteles, a menos que exista una acción cooperativa internacional. A pesar de que en Estados Unidos no se respetan legalmente los arreglos concertados entre firmas norteamericanas y los cárteles internacionales, la industria estadounidense ha sido uno de los fieles y firmes soportes de la mayoría de los cárteles internacionales de gran importancia como los que existen en el caso de los minerales no ferrosos, aluminio, hule sintético, productos químicos, plásticos, etc. En la actualidad, el Departamento de Justicia de Estados Unidos persigue a más de ciento cincuenta compañías norteamericanas por haber violado los estatutos de ese país. Debido a la posición

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

preponderante de Estados Unidos, es posible que el país por sí sólo estuviera en condiciones de luchar contra los cárteles internacionales, pero siempre habría evasivas o medios de hacer que la acción unilateral de Estados Unidos no surta el efecto que se persigue.

El último artículo, del profesor Edwards, que es un ex-funcionario del Departamento de Estado y de la División Anti-Trust del Departamento de Justicia, se relaciona con las posibilidades de tomar acción coordinada para combatir a los cárteles. Dice el profesor Edwards que ya que la actuación de los cárteles se traduce en la organización de la escasez, el desempleo, la erección de barreras al comercio y el estímulo de condiciones políticas que puedan perturbar la paz, todos tenemos interés en suprimir los cárteles, ya sea que sus actividades afecten o no directamente el comercio nacional. En la Conferencia Interamericana celebrada en México en 1945 se dieron los primeros pasos hacia una acción mancomunada. El artículo 4º de la Carta de las Américas exige de los gobiernos la necesidad de cooperar para la abolición de las prácticas de los cárteles que obstruyen el comercio internacional, estropean la competencia e interfieren con la máxima producción y provocan precios más altos para el consumidor. Propone luego otros puntos que deben aceptarse por todas las naciones para facilitar la vigilancia y la abolición de los cárteles internacionales. Concluye diciendo que "las medidas tomadas contra los cárteles y contra las barreras oficiales al comercio deben marchar juntas si es que el comercio internacional ha de efectuarse nuevamente libre de trabas."—*Gustavo Polit.*

J. E. OTTERSON, *Foreign Trade and Shipping*. Nueva York: McGraw-Hill. 1945. Pp. x, 307.

Desde un punto de vista literario, se considera de mucho valor el que un libro plantee un problema y señale con toda claridad los argumentos en pro y en contra, pero que, en lugar de resolver el problema, deje al lector que lo haga. He aquí el caso del libro en consideración; mas lo que es un mérito en una obra literaria suele ser una laguna en una obra de política económica.

El problema está claramente indicado en las primeras páginas del libro: la necesidad que tienen los Estados Unidos de fomentar su comercio exterior y de desarrollar sus transportes marítimos. A manera de argumentos en pro están los primeros siete capítulos, que analizan la certera política económica británica en esta materia, y a manera de argumentos en contra están los siguientes siete capítulos, que analizan la débil política económica de los Estados Unidos sobre la misma materia. Era de esperarse que, una vez establecido el contraste, siguieran otros capítulos que indicaran de una manera aproximadamente tan detallada como los anteriores cómo se podría resolver

EL TRIMESTRE ECONOMICO

el problema; mas no es así. El libro termina con el breve capítulo xv, que solamente enumera ciertas generalidades, mencionadas algunas de ellas en la introducción. Desde luego, hay que tener presente que esta observación se refiere principalmente al elemento informativo y comprensivo de la obra.

La introducción y los primeros siete capítulos, que son los que se refieren a la política británica sobre comercio exterior y transportes marítimos, son los de más interés; como dicen los autores (p. 8), en esta política hay "ejemplo e inspiración". Si hay ejemplo e inspiración para los Estados Unidos, también la hay para nosotros y para todo país que se interese en ella. Siempre con referencia al comercio exterior y a la navegación, los autores consideran en estos capítulos la política económica británica interna y exterior, la notable cooperación entre el gobierno y los grandes negociantes, y la política industrial y de subsidios. En lo que queda de esta breve reseña consideraremos principalmente estos tres aspectos de la política económica británica, mencionando incidentalmente la situación de los Estados Unidos.

En Inglaterra los conceptos de política interna y política exterior son conceptos secantes. Su política, que como toda política, busca sobre todo el bienestar interno, es una política de comercio exterior. Su filosofía es también una filosofía de comercio exterior. Sin embargo, es muy erróneo considerarla una filosofía de *laissez-faire*. "En un período de aproximadamente seiscientos años (1394-1944), Inglaterra tuvo librecomercio durante treinta y siete años" (pp. 40-41). Estos treinta y siete años fueron de los cuatro últimos decenios del siglo pasado, de la gloriosa época victoriana. Y ahora, ¿qué ha pasado? No sólo ya se sepultó el *laissez-faire*, sino que Inglaterra misma ha declarado su intención de adoptar una economía de "tipo totalitario" (p. 254). Inglaterra ha dejado de ser un país acreedor y se ha convertido en un país deudor. Los fuertes ingresos que percibía por concepto de sus inversiones en el extranjero han disminuído mucho, y para compensar este déficit en su balanza de pagos se ve en la imperiosa necesidad de tener que aumentar su exportación aproximadamente en un 50%, o de verse imposibilitada de importar lo que reclama su industria y su pueblo.

Según los autores, los Estados Unidos también se ven en la necesidad de aumentar considerablemente su comercio exterior, pero debido a otras causas. El desempleo amenaza ser un mal endémico en la economía estadounidense. La angustiosa época que empezó en 1929 mostró que con un ingreso nacional de 80,000 millones de dólares, los Estados Unidos tendrán entre diez y doce millones de desocupados. Este ingreso se tendrá que aumentar a unos 135,000 millones de dólares para segurar el bienestar. Si se aumenta el consumo interno, se elevará el nivel de vida que ya de por sí está en completa desproporción con el del resto del mundo. Por lo tanto, habrá que aumentar el comercio exterior.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Pero regresemos al segundo punto de la política económica británica. Hay que considerar, mas siempre desde un punto de vista estrictamente económico y no ético-social, la importancia que dan los autores a cierto instrumento muy delicado de la política británica, que si bien en manos inglesas funciona con armonía, en otras manos suele funcionar de una manera muy torpe. Este mecanismo es el de la hábil cooperación entre los hombres de negocios y los dirigentes del gobierno. En los Estados Unidos hay dos capitales: una económica, que es Nueva York, y otra política, que es Washington. En Inglaterra hay una: Londres. En los Estados Unidos, cuando los grandes hombres de negocio empiezan a rondar la Casa Blanca, se les mira con ojeriza. En Inglaterra los grandes hombres de negocios y los gobernantes son, o bien un grupo, o dos grupos pero en constante e íntimo contacto. "Los grandes hombres de negocios ingresan al gobierno; los dirigentes del gobierno ingresan a los negocios" (p. 113).

Esta breve reseña quedaría muy incompleta si se pasara por alto una muy notable aportación del libro: el concepto británico de la palabra *subsidio*. Decir que un subsidio es "una ayuda pecuniaria directa con miras de utilidad pública que da el gobierno a un individuo o empresa" es una definición que peca de simplista. Si la ayuda es indirecta o no es pecuniaria, ¿ya no es subsidio? En el siglo xvii las naves holandesas surcaban todos los mares. Los ingresos que percibía Holanda por concepto de fletes marítimos eran la envidia de la Corte inglesa. La marina mercante de Inglaterra se vió seriamente amenazada, mas entre 1646 y 1663 aparecieron las famosas Leyes de Navegación. Entre otras estipulaciones, estas leyes establecieron que la importación a Inglaterra se habría de hacer ya fuera en barcos ingleses o en barcos de países de donde procedía la importación. Naturalmente hubo guerras angloholandesas, pero Inglaterra recuperó la supremacía de los mares. ¿No fueron estas leyes un subsidio para la marina mercante inglesa?

A fines del siglo pasado la reina Victoria se mostraba preocupada por la creciente competencia de la marina de su nieto, pero "... el porvenir de esta competencia quedó determinado por la guerra mundial y subsiguientes desarrollos..." Los autores no dicen que esta guerra haya sido una forma da subsidio para la marina inglesa, pero lo dan a entender. Sucede que entre la ayuda directa y la guerra como conceptos teóricos de subsidio, hay una gama de matices, como los hay entre los conceptos teóricos de monopolio puro y competencia perfecta. El concepto real encaja en un punto entre los dos extremos.—*Marco Antonio Rodríguez Macedo.*

EL TRIMESTRE ECONOMICO

JOSEPH STEINDL, *Small and Big Business: economic problems of the size of firms*. Oxford Institute of Statistics, Monografía N° 1. Oxford: Basil Blackwell. 1945. Pp. vi, 66.

El subtítulo de este libro es "Los Problemas Económicos Relacionados con el Tamaño de las Empresas". El autor advierte que los datos estadísticos usados no son originales, sino que han sido publicados con anterioridad, especialmente por el gobierno de los Estados Unidos, ya que es ese país el que cuenta con datos más completos para un estudio de esta naturaleza.

Al hablarse de los problemas relacionados con el tamaño de una firma determinada, es necesario remontarse a las teorías de Alfred Marshall, expuestas no solamente en sus *Principles*, sino en sus obras posteriores, como *Industry and Trade*. La teoría de Marshall es que existen dos tipos de economías para una firma; la primera que él llamaba "economías internas", relacionadas con el tamaño de la firma o empresa y la otra "economías externas", relacionadas con el tamaño de un grupo de firmas o empresas. Steindl expone los problemas relacionados principalmente con el primer tipo de economías. Marshall creía que este tipo de economías se presentaba en forma característica en la industria de transformación, pero no en las industrias extractivas. Steindl indica que en la actualidad tales economías adquieren una importancia primordial en las grandes empresas mineras.

Marshall concluye que a pesar de que hay ciertas circunstancias que favorecen la importancia de las economías internas, lo cual aparentemente llevaría a un crecimiento continuo de la firma, esto no sucede porque la utilidad y energía del empresario, o de sus descendientes, decae después de cierto tiempo. Además, en muchas industrias la existencia de economías internas encuentra resistencia ante la dificultad de expandir el mercado de una firma.

De estas consideraciones teóricas, Marshall ideó el concepto de la *firma representativa*, que sería la firma que no es ni nueva ni vieja, que no es grande y que no tiene ninguna ventaja que no tengan las demás. Esta firma estaría en condiciones de sacar ventaja de las economías que resultan de la producción en gran escala, dentro de los límites impuestos por la dificultad de expandir sus mercados. Hasta que la firma llega a este tamaño que él considera representativo las ventajas de la producción en gran escala son mayores que el costo que representa expandir el mercado. Cuando la firma pasa de esa magnitud, sucede lo contrario. A medida que el tamaño de la industria general aumenta, también aumenta el de la firma representativa, realizando así mayores ventas y obteniendo mayores economías que resultan del mayor tamaño.

Dentro de la estructura teórica de Marshall, la firma pequeña puede com-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

petir con las firmas grandes, que gozan de las ventajas que resultan de la producción en gran escala, debido a lo que Marshall llama la habilidad del joven empresario para saltar sobre las dificultades pequeñas, en comparación con el viejo empresario. Steindl critica la importancia que Marshall da, en su estructura teórica, a la habilidad personal del empresario y además cree que Marshall subestima las dificultades que tiene el pequeño empresario para convertirse en un gran capitalista. La experiencia de la historia económica, tal como la interpreta Steindl, indica que el crecimiento de las empresas modernas se ha debido, no al crecimiento normal de una empresa pequeña al convertirse en grande, sino más bien a un movimiento de absorción, o asociación de pequeños empresarios, para fundar la gran empresa moderna. Es bien sabido que la firma pequeña tiene grandes dificultades en obtener el crédito necesario para expandir sus operaciones, y que el pequeño capital con que opera la coloca entre los posibles candidatos a desaparecer al primer indicio de una crisis. La mortandad de las industrias pequeñas es algo que se repite en cada crisis económica, mientras que es raro que ocurra la desaparición de una gran empresa.

Contrario a lo que Marshall creía, la oferta de grandes empresarios es más bien inelástica y, en consecuencia, sus ganancias no tienen por qué ser normales o tener ninguna relación con las ganancias obtenidas por el pequeño empresario. Las condiciones monopólicas existían ya aun en tiempo del mismo Marshall, y de entonces para acá han venido constituyendo cada vez más uno de los grandes problemas de la economía moderna. En las actuales condiciones de monopolio, las grandes firmas dominan el mercado aun a pesar de que no dominan el total de la producción. Las condiciones oligopólicas que resultan de este control parcial del mercado hacen que los precios sean fijados por las grandes empresas, al que deben adaptarse las firmas pequeñas.

El tercer capítulo del libro se relaciona con el problema creado por lo que Steindl llama "intensidad del capital usado en la empresa". Afirma que las economías que resultan de la producción en gran escala están relacionadas técnicamente con la intensificación de capital, o sea que mientras más grande sea la planta, o se desee utilizar las economías de gran escala, tiene que usarse una mayor proporción de capital, en comparación a la mano de obra utilizada, de manera que cuanto más grande sea la firma más capital hay que utilizar. El autor echa mano de una serie de fórmulas matemáticas para demostrar que si consideramos una serie de firmas de varios tamaños, el éxito final de las firmas más grandes comparado con el éxito de las más pequeñas, medido en términos de ganancias obtenidas, depende de: 1) reducción proporcional que pueda obtenerse en la relación del costo y las ventas, utilizando las economías de gran escala; 2) el aumento proporcional en relación de capital a las ventas, y 3) el margen absoluto de ganancias que obtienen las firmas pequeñas.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Uno de los pocos casos en que el autor reconoce ventajas para la firma pequeña es en relación con el mercado de la mano de obra, pues, debido al pequeño número de obreros empleados, y debido a que la firma pequeña puede encontrarse en centros donde la mano de obra no está protegida por los sindicatos, es posible que el pequeño empresario pueda pagar menores salarios que los que pagaría una gran empresa.

En la consideración de los problemas que se presentan a la empresa pequeña y a la empresa grande, el autor cree que en muchos casos es difícil hacer comparaciones debido a que, por lo general, la grande empresa está integrada verticalmente, de donde resultan una serie de economías que no están al alcance de la empresa pequeña.

Los últimos capítulos de este libro se relacionan con el análisis de la estructura financiera de la empresa y el problema del riesgo. La posición de la pequeña empresa es aún más difícil debido a que el pequeño empresario debe mantener inventarios pequeños, dar menos crédito ya que tiene poco dinero en efectivo con que hacer frente a cualquier dificultad.

Al estudiar los datos que existen respecto a la concentración de poderío económico en unas pocas compañías o empresas, el autor hace ver que el mero hecho de que una empresa sea grande no garantiza la mejor utilización de los recursos económicos, ni tampoco el uso progresivo de la técnica, pues con el fenómeno de la economía moderna que se retrata en posiciones monopólicas, la tendencia es a eternizar un volumen de ganancias que resultan, no de la competencia, sino del dominio del mercado. Por otro lado, la existencia de la pequeña empresa, debido a la imposibilidad de que ésta utilice las economías de gran escala, tampoco resulta eficiente desde el punto de vista de la utilización de los recursos. La solución está en que el pequeño empresario debe comprender que la única forma como puede fortalecer su posición es dentro de una forma cooperativa de asociación. La solución a la concentración económica y a las condiciones monopólicas está no en la persecución a base jurídica que se hace en la actualidad de los grandes monopolios, pues la posición de la gran empresa es el resultado de un hecho económico y no de una relación jurídica. La única forma efectiva en que se puede competir con los monopolios es por medio de control de precios con la fijación de márgenes de ganancia.

La presente obra de Steindl es de suma importancia en estos momentos, no sólo para los grandes países industriales en donde estos problemas adquieren un cariz de verdadera trascendencia política, sino también en los jóvenes países que se inician en la industrialización, bajo condiciones no del todo favorables desde el punto de vista internacional. Lo que dice el autor respecto a la solución que debe encontrarse a la pequeña empresa por medio de la asociación cooperativa, se aplica en igualdad de condiciones a los problemas con que se enfrenta la agricultura en los países en que se ha efectuado

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

la distribución de tierras entre el pequeño campesinado. La solución al problema agrario no está en la mera distribución de tierras, ya que esa solución constituye una forma efectiva de acabar con las economías de gran escala que resultan del cultivo de grandes extensiones de terreno y de la consiguiente mecanización. Al ejido debe seguir una organización cooperativa que ponga al alcance del pequeño propietario las ventajas que sólo pueden obtenerse con la inversión de grandes capitales.—*Gustavo Polit.*

ROBERT C. JONES, *Los Braceros Mexicanos en los Estados Unidos durante el período bélico*. Wáshington: Unión Panamericana. 1946. Mimeogr. Pp. 50.

La guerra, devoradora de hombres y de cosas, que lo mismo despuebla las campiñas que vacía los talleres y aleja de sus centros de trabajo a grandes masas de seres humanos, dió origen al fenómeno migratorio del que fueron sujetos esos personajes a quienes se conoce con el pintoresco nombre de "braceros".

Para estudiar el programa mexicano-estadounidense de prestación de mano de obra, la Oficina de Información Obrera y Social de la Unión Panamericana elaboró el presente informe, cuyo original, en inglés, apareció a principios del verano de 1945. Junto con el estudio de Jorge del Pinal, "Los Trabajadores Mexicanos en los Estados Unidos", publicado en EL TRIMESTRE ECONÓMICO (abril-junio, 1945) y el estudio recién publicado por la Secretaría del Trabajo en noviembre de 1946 (que comentaremos en próxima reseña) constituye el único trabajo serio de investigación sobre la materia hasta la fecha. Se encuentra dividido en dos partes tituladas: "Prestación de Mano de Obra en la Agricultura" y "Prestación de Mano de Obra en los Ferrocarriles".

Prestación de Mano de Obra en la Agricultura. Ya Del Pinal, en su estudio mencionado, señaló cómo "aunque en 1942 no parecía que la fuerza obrera era utilizada al completo grado de eficiencia [en Estados Unidos] o que los trabajadores empleables habían sido atraídos a la producción bélica, ciertas regiones de escasez de brazos habían emergido". Otro gran centro de atracción de laborantes agrícolas lo era el ejército. Por aquel entonces el problema de la escasez de mano de obra en algunas regiones fué resuelto con migraciones dirigidas desde las saturadas de trabajadores; sin embargo, la emigración del campo continuaba y hubo necesidad de declarar las labores agrícolas como ocupación esencial y exentas del servicio militar a las personas a ellas dedicadas.

Las gestiones por parte de los Estados Unidos para la importación de braceros agrícolas mexicanos —refiere el informe— principiaron en el año de 1942 a raíz de haber sido recibida por el Servicio de Colocaciones de Estados Unidos (U. S. Employment Service) una petición de los cultivadores

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de remolacha del Estado de California solicitando los servicios de braceros mexicanos. En agosto de 1942 se formalizó un Convenio entre los gobiernos de México y Estados Unidos para la importación transitoria de braceros agrícolas mexicanos a Estados Unidos. La Administración del Seguro Agrícola (Farm Security Administration) quedó como agencia responsable para los fines del Convenio, el cual señalaba la exención de los braceros del servicio militar, garantías de transporte, alimentos, hospedaje y repatriación, seguridades de que no sufrirían actos discriminatorios ni serían utilizados como esquirols, prestaciones sociales, servicios médicos, ahorros, etc. Los primeros trabajadores mexicanos llegaron a los campos sembrados de remolacha en California el 29 de septiembre de 1942; a este grupo siguieron otros, hasta alcanzar la cifra de 4,203 hombres en 1942. En abril de 1943, la administración del programa de trabajo pasó de la F. S. A. a la Administración de Subsistencias Bélicas, cuya Oficina del Trabajo (Office of Labor) se ocupa de todos los arreglos necesarios para la obtención de braceros agrícolas mexicanos y todo lo que se relacione con su transporte y permanencia en Estados Unidos. El programa de prestación de mano de obra fué financiado con una partida del Fondo Presidencial de Emergencia. El "enganche" de trabajadores se limitó a "ciertos Estados y lugares determinados del país y siempre que no sufra quebranto la economía de México"; sobre todo en los Estados del norte el reclutamiento ha estado sujeto a restricciones en vista del éxodo considerable de trabajadores. Al principio, México estableció la cifra de 50,000 como el máximo de braceros que podrían salir a Estados Unidos para labores agrícolas; en 1944, la cuota fué elevada a 75,000.

Para ser bracero se requiere: ser mexicano, gozar de buenas condiciones físicas y tener experiencia en el trabajo agrícola. El período de vigencia de los contratos es de seis meses, siendo requisito de importancia que las mieses cuya producción, cosecha o venta requieran el aporte de la mano de obra mexicana sean de importancia para el esfuerzo bélico. Todos los trabajadores mexicanos fueron exceptuados de ciertas restricciones de la Ley de Inmigración. Los empleadores cubren todos los gastos del trabajador desde los lugares de origen hasta los de destino y regreso. El bracero contratado tiene asegurado su empleo por lo menos el 75 % del período del contrato, disfrutando de un salario igual al que se pague a los trabajadores estadounidenses del lugar por labores semejantes; por ningún motivo los salarios deberán ser inferiores a 30 centavos de dólar por hora, aun cuando se paguen a destajo. Según cálculos para 1943, el salario medio fué de 61 centavos de dólar por hora. Los trabajadores mexicanos se alojaron en centros de aprovisionamiento operados por la Oficina de Trabajo de la Administración de Subsistencias Bélicas y en albergues privados. Todos estos alojamientos deben ser higiénicos e iguales a los de los trabajadores estadounidenses de la región, sin

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

costo alguno para los trabajadores. Los alimentos son adquiridos por los braceros de diferentes maneras: de familias o restaurantes mexicanos, preparándolos ellos mismos, contratando un cocinero, etc.; muchos campamentos, tanto oficiales como privados, proporcionan servicios de alimentación. La misma atención médica de que disfrutaban los trabajadores agrícolas estadounidenses deben recibir los mexicanos; en *trailer* o en edificio especial, funciona una clínica en cada campamento. Respecto a enfermedades profesionales y accidentes del trabajo, los braceros gozan de iguales garantías que los estadounidenses; gran sorpresa causó a los funcionarios del trabajo en México saber que los trabajadores de Estados Unidos no gozan de las mismas garantías que el Código de Trabajo mexicano brinda a los trabajadores, señalando que el empleador debe otorgar seguro de "indemnización obrera" para casos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Los braceros agrícolas mexicanos, al igual que los demás trabajadores del campo, están excluidos del ámbito de protección de la Ley de Seguridad Social. De conformidad con el trabajador, el 10 % de su salario se descuenta y se entrega a la Administración de Subsistencias Bélicas, quien lo recibe para formar el Fondo de Ahorro; las sumas depositadas en el Fondo de Ahorro deben ser transferidas al Wells Fargo Bank y la Union Trust Co. en San Francisco por cuenta del Banco de México, S. A., el cual traspasa dichos fondos al Banco Nacional de Crédito Agrícola de México. Tales ahorros son empleados en la compra de implementos agrícolas o devueltos al trabajador a su regreso, según lo desee; hasta 1944 estos descuentos para fines de ahorro ascendían a cerca de 37 millones de pesos.

Entraron a Estados Unidos 4,203 trabajadores agrícolas en 1942; 52,098 en 1943 y 62,170 en 1944. De los Estados de la Unión Americana, fué California el que recibió trabajadores mexicanos del campo. Cosecharon o cultivaron los emigrantes mexicanos temporales: remolacha, vid, tomate, guindas, verduras, granos, heno, albaricoque, durazno, ciruelas, algodón, lúpulo, etcétera; alimentaron al ganado, trillaron e hicieron otros múltiples trabajos rurales. El valor total de las mieses cosechadas por los braceros mexicanos se calcula, hasta 1944, en 2,000 millones de pesos aproximadamente. Todas las empresas agrícolas y subsidiarias han expresado su unánime reconocimiento al aporte de los braceros, sin cuya colaboración se habrían perdido irremisiblemente las cosechas.

Prestación de Mano de Obra en los Ferrocarriles. A fines de 1941, la Southern Pacific Co. de San Francisco solicitó autorización al Servicio de Inmigración y Naturalización para contratar obreros en México, los cuales trabajarían temporalmente en labores de conservación de vías férreas. Los sindicatos se opusieron y la petición fué retirada. Pero a medida que transcurría el tiempo las vacantes en los diversos ferrocarriles del suroeste iban aumentando; después de varias gestiones y de un acuerdo entre patrones y

EL TRIMESTRE ECONOMICO

trabajadores estadounidenses se firmó, en abril de 1943, un acuerdo entre el gobierno de Estados Unidos y el de México mediante el cual se reclutarían trabajadores no-agrícolas en la República Mexicana. La Comisión de Mano de Obra de Guerra (War Manpower Commission), encargada de administrar el programa, delegó en la Junta de Retiro Ferroviario (Railroad Retirement Board) el reclutamiento y distribución de braceros.

El programa fué financiado, como en el caso de los trabajadores agrícolas, con una partida del Fondo Presidencial de Emergencia. El proceso de enganche principió en mayo de 1943; en abril de 1944 el centro de reclutamiento que había funcionado en la Ciudad de México fué trasladado a San Luis Potosí y posteriormente a Querétaro. El mecanismo del programa es muy semejante al de los braceros agrícolas; el acuerdo inicial reclamaba el enganche de 6,000 trabajadores, cuota que en junio de 1943 fué elevada a 20,000; la cifra subió a 40,000 en marzo de 1944 y a 50,000 en julio del mismo año; a principios de marzo de 1945 la cuota se fijó en 75,000. Los obreros mexicanos del ferrocarril sí gozan de los derechos del seguro social estadounidense; la gran mayoría de ellos han sido empleados en el Estado de Texas; el campo de actividades, como en el caso de los braceros agrícolas, fué ampliado posteriormente. Originalmente se estableció un salario mínimo de 46 centavos de dólar por hora, que fué elevado más tarde a 57 centavos; no debe ser inferior al que perciben los estadounidenses ocupados en trabajos parecidos. Debido a las múltiples ocupaciones del personal de la Comisión de Mano de Obra de Guerra, que no les permiten hacer investigaciones detenidas de las quejas de los trabajadores, los conflictos se resuelven generalmente retornando a los obreros a México.

El alojamiento y las formas de obtener los alimentos son parecidos a los de los braceros agrícolas; las quejas más frecuentes se refieren al almuerzo proporcionado por las compañías ferroviarias, pues a los mexicanos les desagradan las comidas frías (*sandwiches*); también se quejan los trabajadores que fueron asignados a los Estados norteros, donde los alojamientos no les protegen debidamente contra el invierno crudísimo.

Los ahorros de los trabajadores del ferrocarril son recibidos por el Banco del Ahorro Nacional y ascendieron a 30,555,000 pesos en 1944. Hasta el 31 de diciembre de 1944, se reclutaron 80,273 trabajadores mexicanos. Treinta y dos líneas utilizaron los servicios de los mexicanos, pero más de la mitad del contingente de mano de obra fué empleado por dos grandes empresas: la Atchison, Topeka and Santa Fe y la Southern Pacific. Otros temas, como los referentes a transportes, renovación de contratos, afiliación a organizaciones sindicales estadounidenses, repatriación y mecanismo para la presentación de quejas y reclamos, son tratados con detalle en el informe reseñado.

Una deducción podemos desprender de la lectura del estudio: que los trabajadores mexicanos, tanto agrícolas como del ferrocarril, fueron atraídos

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

a Estados Unidos por una especie de espejismo; creyeron demasiado en la facilidad de obtener altos ingresos sin contar con los gastos enormes que tuvieron que erogar, no digamos ya en alimentación y otros, sino aun en aquellos que debieron haber sido cubiertos por los empresarios y no lo fueron, tales como el servicio médico, pues infinidad de veces tuvieron los braceros del ferrocarril que pagarlos de su bolsillo y perder un día de trabajo para la consulta en el poblado más cercano. Además, "como no existía garantía de un mínimo de pago *total*, sino solamente de un mínimo de salario *por hora* y de período de empleo total, en casos de enfermedad u otros tipos de incapacidad para el trabajo los obreros han sufrido graves pérdidas". Habiendo sido uno de los principales estímulos para ir Estados Unidos el deseo de aprender cosas nuevas y prácticas, modernos sistemas de cultivo, el idioma inglés, conocer el ambiente estadounidense, etc., y a pesar de la gran importancia que hubiera reportado a los braceros mexicanos un plan educativo durante su permanencia en la Unión Americana, ni el Gobierno de México, ni las agencias gubernamentales de Estados Unidos encargadas del programa, se preocuparon lo debido; los escasos esfuerzos fueron esporádicos y de corta duración; sin embargo, los trabajadores mexicanos observaron un comportamiento ejemplar. Mr. Marvin Jones, Administrador de Alimentos para la Guerra, dijo: "Tenemos una deuda de gratitud para con estos trabajadores por la forma en que han respondido a nuestra llamada de auxilio para aliviar nuestra carencia de brazos en la agricultura, y por la valiosa asistencia que han prestado a nuestros agricultores. Miles de millas separan a estos hombres de sus familias y hogares; han tenido que adaptarse a hábitos y condiciones climatológicas que difieren considerablemente de los suyos; pero, a pesar de todo, estos braceros han demostrado un admirable espíritu de cooperación, y en general se han comportado en forma que honra a su país nativo."

Importante, en efecto, fué la aportación de los braceros mexicanos temporales al esfuerzo bélico de los aliados. Para México, el fenómeno migratorio que comentamos tuvo, entre otros, los efectos positivos siguientes: *a)* proveyó a la Nación de una fuerte cantidad de ingresos procedentes del exterior que compensaron parte de los egresos de nuestro país. El Banco de México, en su informe a la Vigésimacuarta Asamblea General de Accionistas, de principios de 1946, estimó los ingresos a México por concepto de turismo extranjero y remesas de braceros en 25 millones de pesos mensuales durante 1945. Si tenemos en cuenta las diversas informaciones de las oficinas relacionadas con la industria del turismo en la República, que estiman el gasto de los turistas del exterior en 15 millones de pesos mensuales aproximadamente, corresponderían 10 millones a las remesas mensuales de los trabajadores mexicanos. *b)* Ciertas zonas de la República que, debido a la saturación relativa de mano de obra, contemplaban ciertos fenómenos de desempleo o de salarios

EL TRIMESTRE ECONOMICO

bajos, recibieron alivio con la salida de sus residentes. c) Los braceros, al retornar a sus lugares de origen, tratarán de implantar en la medida de sus recursos los adelantos en el trabajo que observaron durante su permanencia en los Estados Unidos, complementado con los equipos de trabajo que adquirieron en aquel país. d) Por último, la reunión de los trabajadores mexicanos con los estadounidenses en las mismas labores del país vecino tiene que ser una fuerte base para la colaboración entre las organizaciones obreras de los dos países en el futuro.

Entre los efectos negativos destaca el problema de la readaptación, que se presenta a muchos trabajadores a su regreso; después de haber vivido en un ambiente muy diferente al de sus lugares de origen, probablemente abandonarán las labores de campo y se establecerán en las ciudades, restando energías humanas a las labores agrícolas del país. Es de esperarse que las autoridades del Trabajo resuelvan satisfactoriamente este problema, en beneficio del pueblo mexicano.—*Arturo Ruiz Equihua.*

HUMBERTO BASTOS. *Produção ou pauperismo: critica e sugestões sobre a atual crise brasileira.* Prefacio de Dante Costa. San Pablo: Livraria Martins Editora. 1946. Pp. 216.

La mayor parte de esta obra, si no es que toda, está formada por una colección de artículos, cosa que se deduce del tono y extensión de los capítulos. Es un libro polémico donde se parte de la afirmación de que Brasil es una nación pobre (la pobreza de los respectivos países es una idea muy difundida entre los latinoamericanos de distintas nacionalidades) y se hace hincapié constante en la baja experimentada por la producción agrícola del país en los últimos años y en que el problema brasileño es de producción y no de otra clase. Las medidas fiscales, monetarias, etc., no son sino paliativos. Los remedios recomendados por el autor son: transportes, planificación, capitales extranjeros, proteccionismo, inmigración, técnica, lucha contra el latifundio y, en general, intervencionismo del estado.

El Sr. Bastos insiste demasiado en las comparaciones de Brasil con Estados Unidos y países semejantes, contrastando algunos niveles de consumo y producción *per capita* y absolutos para demostrar la pobreza del país. El interés de tales comparaciones es sólo muy relativo. Las reformas sociales que Brasil puede admitir le preocupan igualmente; no cree que se pueda ir demasiado lejos en ellas hasta que la producción haya aumentado mucho. Toca a este respecto un punto grave, que merece un examen detenido y que nadie, que yo sepa, ha intentado hacer hasta hoy en lo que concierne a América Latina: en qué medida los programas ultramodernos de tipo social entorpecen el desarrollo de los países; mi sentimiento de que las técnicas modernas fiscales y monetarias permiten mucha mayor latitud en las reformas sociales dentro

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

del régimen capitalista que la que sería posible con un liberalismo a lo siglo XIX no pasa de eso, de ser un sentimiento de tipo general, y sería muy conveniente estudiar con atención las distintas partes de tales programas calibrando sus consecuencias económicas y la forma de evitar sus posibles malos efectos. Otra idea buena y que queda en el aire es la de que las teorías y políticas adecuadas a los países supercapitalistas no pueden aplicarse indiscriminadamente a naciones como las nuestras; es un punto que está siendo estudiado ya por algunos distinguidos economistas latinoamericanos (como el Dr. Prebisch) y que, desde luego, cuenta con toda mi simpatía. No puedo aceptar la afirmación tajante (p. 106) de que la situación brasileña del momento "no admite lucha de escuelas ni de doctrinas".

En general, mi comentario se concreta a que los temas están sólo tocados, no analizados. Esto es obligado, por lo demás, en artículos de periódico. Estoy dispuesto a aceptar algunas de las tesis que sostiene el Sr. Bastos y de otras discrepo, pero la crítica minuciosa me está vedada por no conocer los argumentos en que se basan estas tesis. Por otra parte, las frases felices y las expresiones de gran plasticidad amenizan la lectura de este autor de tan fácil pluma.—*Javier Márquez.*

WERNER SOMBART, *El Apogeo del Capitalismo*. 2 tomos. México: Fondo de Cultura Económica. 1946. Pp. 546, 503.

Desde mucho conocíamos, por lo citada, la edición francesa de la extraordinaria obra de Sombart, *Histoire du Capitalisme Moderne*, pero hasta hace poco no había sido posible tener en castellano, si no la obra completa, al menos el último tomo de la versión original que correspondía al estudio del apogeo del capitalismo o sea el capitalismo moderno. Esta obra ha pasado a ser un clásico más en la larga serie de los tratados de economía. El tiempo que media entre su elaboración original y el presente no le ha restado importancia y significación, pues, por el contrario, de su lectura algunas ideas actualmente en boga nos resultan ya viejas y carentes de originalidad, mientras que otras se reafirman en su verdadero valor.

En lo que respecta a la pura teoría económica, muchos de los elementos tomados entonces en consideración han perdido su actualidad y, sin embargo, cuánto interés presentan en su desarrollo; dado por supuesto el fenómeno del desarrollo desigual del capitalismo, muchos de los fenómenos sociales apuntados por Sombart continúan siendo actuales en algunos países hispanoamericanos. *El Apogeo del Capitalismo*, aunque se presenta en dos volúmenes, fué dividido por su autor en tres libros, que son: Fundamentos, Estructura y Proceso Económico. En ellos la erudición y un profundo sentido histórico van compaginados con su gran dote de expositor. Su obra no es la de un especialista unilateral; él es un científico empapado en los problemas funda-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

mentales que se debatían en las ciencias sociales de su tiempo. Conocedor del marxismo, no oculta lo que debe al fundador del socialismo científico, sin que por ello deje de reconocer las exageraciones y los yerros del mismo. De igual modo, la egregia figura de Max Weber no pasa desapercibida en lo que respecta al "sentido" de lo histórico y a la propagación del espíritu burgués por la influencia religiosa de la Reforma.

En los dos primeros libros encontramos observaciones muy agudas, que tanto más resultan adecuadas en cuanto las situamos en el momento en que se produjeron, y otras como la observación del desplazamiento del antiguo jefe de empresa hacia los *managers* que constituyen la tónica dirigente de la economía capitalista actual muestran su gran visión en problemas que hoy constituyen una novedad y uno de los aspectos de la trayectoria futura de la dirección económica de la sociedad actual.

Cuando trata la fundamentación técnica del capitalismo, vemos cómo destaca ante la irracionalidad de la cultura material el hecho racional de la persecución del beneficio o afán de lucro que condiciona y propicia la invención. Vemos cómo en el sucesivo desenvolvimiento de los fundamentos del capitalismo moderno va revelando los factores que unas veces de modo simplista han servido para tergiversar determinados procesos como el del imperialismo y en otros casos para explicar, por ejemplo, erróneamente, la evolución seguida por la economía de crédito. En esta última tenemos el caso frecuente de una pretendida similitud entre instituciones que ha dado lugar a falsas interpretaciones por parte de muchos autores. Y este es el caso, relacionado con los bancos de depósito, por el hecho de que en tiempos de un capitalismo naciente, instituciones de carácter piadoso como los "Montes de Piedad" admitían dinero en depósito. De ese modo llegaron a conclusiones que muestran en muchos historiadores el propósito de "constatar en cualquier tiempo remoto la existencia de una organización o de una serie de hechos que son extraños a la 'conexión de sentido' de aquel tiempo, para construir después la historia de la misma institución o de los mismos hechos, haciéndola partir desde aquel primer fenómeno observado. Es necesario haber comprendido la correspondencia interna de los fenómenos, especialmente de los de orden económico (y para ello hay que tener una representación teórica bien fundada de la 'conexión de sentido' de cada tiempo), si se quiere escribir historia de un modo inteligente."

Sobre lo anterior se hace innecesario el comentario y se refiere a una corriente muy socorrida en las interpretaciones históricas hispanoamericanas en las que, con tal de satisfacer ciertas ideas preconcebidas se da al traste con toda la verdad científica.

También cuando se refiere a la estructura del capitalismo nos encontramos una serie de descripciones con relación a la ampliación de la producción industrial, en la que se señalan fenómenos fundamentales y que se

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

tienen que tomar en cuenta para el proceso de industrialización de cualquier país latinoamericano. La necesidad de una agricultura suficiente es esencial para la ampliación de la producción industrial; el alto costo de la subsistencia sería un lastre que amenazaría acabar con los propósitos de industrialización, por el excesivo costo de las fuerzas de trabajo, cuya desproporción distributiva dentro del trabajo agrícola y el industrial, aparte de lo anterior, crearía una tensión de tal naturaleza que amenazaría con dislocar todo el sistema económico. Otro hecho fundamental ha sido la movilización de las mercancías, asistida por un sistema de transporte barato y eficiente que ha jugado un importante papel en el desarrollo capitalista y que, en la mayoría de nuestros países, sigue siendo una necesidad que falta por resolver.

En el segundo volumen nos pareció fundamental lo que se refiere a la estructuración del proceso económico en la historia; lástima que la brevedad de una nota nos impida entrar en más detalles. Sólo podemos señalar algunos puntos esenciales de gran significación teórica, así como también práctica, en lo que se relaciona a la política económica. No faltan tampoco sutiles ironías a ciertas aficiones psicotécnicas muy populares en Norteamérica con relación a los *tests* para probar la capacidad en las profesiones y los empleos.

Aun cuando constituye esta obra un gran aporte a la bibliografía económica, no podemos dejar de señalar la necesidad de que se publiquen los tomos anteriores, pues son múltiples las referencias y las citas retrospectivas esenciales para la comprensión de muchos de sus supuestos.—*Gerardo Brown Castillo*.

H. E. BARNES y H. BECKER, *Historia del Pensamiento Social*. México: Fondo de Cultura Económica. 1946. Pp. 877; 464.

La presente obra que reseñamos es un paréntesis a lo hasta ahora hecho por el Fondo de Cultura en lo que respecta a la sociología, y tiende a que el lector hispanoamericano posea una obra en la cual se compendie de manera clara y comprensiva el largo proceso de desarrollo del pensamiento social para concluir con las tendencias más características de la sociología contemporánea. Esta es una obra de la cual no podemos decir que sea de una gran envergadura teórica en la expresión de su contenido sociológico; pero, sin embargo, dada la forma en que fué realizada por sus dos autores, satisfará el deseo de muchos aficionados a las descripciones de conjunto y para los especialistas y dedicados a las investigaciones sociales será un guía que no abruma con su superior sapiencia, sino que, por el contrario, da un amplio margen al propio saber, a la vez que señala las fundamentales fuentes bibliográficas de los diferentes temas que trata. Con esto queremos decir que su lectura no será molesta incluso en sus deficiencias que se presentan como

EL TRIMESTRE ECONOMICO

lagunas inevitables en obras de este tipo, en la que siempre se pretende abarcar toda la temática que comprende su título.

En los dos volúmenes de que consta la *Historia del Pensamiento Social* de Barnes y Becker se desenvuelven dos propósitos, claramente definidos por sus autores desde un principio, lo cual está íntimamente hilvanado con el desarrollo de la obra. El primer tomo lleva como subtítulo "historia e interpretación de las ideas del hombre acerca de la convivencia con sus semejantes", mientras que el segundo cita las "corrientes sociológicas en los diversos países". Por lo cual uno y otro no parecen llevar un proceso de continuidad desde el momento que se produce una ruptura en su integración al producirse un desdoblamiento que conduce a las fronteras idiomáticas o nacionales de las actividades sociológicas. Pero, sin embargo, los autores nos advirtieron desde un principio la causa de esa dicotomía en su obra cuando nos dicen: "En términos generales, hacemos un esfuerzo por presentar en primer lugar las situaciones sociales y culturales generales con las que está relacionado el pensamiento social de cada uno de los períodos estudiados. Sigue después un esquema general del desarrollo del pensamiento social en la época particular de que se trate, y en muchos casos se añade a esto un estudio intensivo de los problemas sociales teóricos más característicos de la época."

En el cumplimiento de este empeño ha sido elaborado el primer volumen que abarca veinte capítulos que comienzan con el estudio del pensamiento social de los pueblos pre-alfabetos hasta culminar con la deflación del evolucionismo social: perspectivas de una sociología histórica sólida.

Desde el primer momento se hace evidente una cosa y es el esfuerzo por superar el provincialismo de la sociología norteamericana, a la vez que se muestra un manejo bastante serio de los principios fundamentales de la sociología alemana en su máximo exponente, Max Weber. Esto por sí sólo constituye el mejor elogio que puede hacerse de la *Historia del Pensamiento Social*, ya que desde un principio se hace uso de muchas de las aportaciones terminológicas del gran sociólogo alemán y que sustancian el sentido teórico que, aunque tenue en ocasiones, matizan el espíritu de toda la obra.

En el final del primer tomo, a modo de resumen podemos hallar una crítica bastante convincente de los defectos de la sociología norteamericana que remedan algunos sociólogos latinoamericanos y que puede considerarse debida a dos causas: la primera a la incultura filosófica y la segunda a la ignorancia histórica. Ambas se disfrazan de cierta ahistoricidad que justifican con la posesión de ciertos datos contemporáneos, a lo cual se refieren con mucho acierto cuando dicen que "las generalizaciones basadas en datos contemporáneos y sugeridas por teorías contemporáneas únicamente serán, con toda probabilidad, mucho más relativas, falaces y efímeras que las generalizaciones basadas en la sociología histórica". La apreciación de Barnes,

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

pese a no ser una novedad, es ampliamente significativa para toda la América, en donde abundan los escritores que creen en la ruptura cultural con Europa tras una aparente innovación en los caminos que han de seguir en el cultivo de cualquiera de las ciencias sociales. En lo que respecta a la sociología la crítica es constructiva a la vez que convincente, pues señala una madurez creciente en la sociología norteamericana digna de tomar en consideración por todos los que aquende el Bravo se ocupan de la misma. Esto incluso tiene una especial significación para los historiadores, y se perfila en el conocimiento de la obra de Max Weber, *Economía y Sociedad*; lo cual nos ofrecen explícitamente en el resumen del capítulo xx (p. 764), cuando dice Barnes: "La relación de la historia y la sociología debe ser más íntima de lo que ha sido hasta ahora y de lo que es en nuestros días; empleando un método genuinamente comparado es posible hacer en la sociología histórica generalizaciones válidas sin hacer ninguna distorsión del contexto de los acontecimientos históricos y sin dejar, tampoco, de tomarlos en cuenta." Para concluir evidenciando la nota weberiana cuando afirma: "Se salva el abismo del historicismo extremo haciendo uso del método de generalización típico-ideal."

En el segundo tomo tratan, como ya dijimos en un principio, de agrupar la historia de la sociología por grupos lingüísticos y nacionales, empeño que no tratan de realizar porque los impulse un espíritu de atomización nacional, pues fueron animados por el deseo de dar una visión local de un fenómeno considerado general, para lo cual en el epílogo hacen fe de un anhelo por el cual la sociología como ciencia dé plena satisfacción a las necesidades humanas. "Sólo a condición de que superemos lo relativo, sólo cuando desarraigemos los espinosos obstáculos de antiguas tradiciones, las malas hierbas de una lógica limitada y parcial, los embarazosos prejuicios de nación y clase y las caras ilusiones por las que hemos tratado de convivir con nuestros semejantes y fracasado en el empeño, podremos encontrar teorías sociológicas válidas para todos los hombres, como tales hombres."

No concluiremos sin antes señalar una deficiencia lamentable en este segundo tomo, y es el capítulo que se refiere a la sociología en la Península Ibérica y en la América Latina, en el cual se nota lo poco que se conoce, lo que se ha hecho en el pasado y en el presente en ese aspecto de las ciencias sociales. Muchas figuras importantes han pasado desapercibidas y a autores que no tienen otro papel que ocupar un largo espacio en las bibliotecas por sus farragosas obras se les ha considerado personalidades señeras y de influencias que en realidad nunca han ejercido en las proporciones que ellos estiman. Si bien es cierto que el mundo ibérico no ha presentado obras maestras, sin embargo, en los últimos años han aparecido obras de indudable valor sociológico, como lo demuestran los nombres de Gilberto Freyre, Willems, Medina Echavarría, etc. Mientras que, por otro lado, la taumaturgia prolifera

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de Pitirim Sorokin es algo que conmueve a los autores, por su voluminosidad enciclopédica de jefe de copiladores y sintetizadores, para con ese material modificar con frases nuevas viejas concepciones cíclicas.

No obstante las anteriores observaciones paradójicamente citadas, la obra de Barnes y Becker llena un vacío en nuestra lengua, y de ahí su indudable utilidad para todos los cultivadores y aficionados de las ciencias sociales y de la sociología en particular.—*Gerardo Brown Castillo.*

NOTAS BREVES

EGIDIO C. TREVISÁN, *Legislación Fiscal y Elementos de Derecho Administrativo*. Obra adaptada a los programas de la respectiva materia, que se dicta en las Escuelas de Comercio de la Nación. Buenos Aires: Peuser. 1946. 3.^a ed. Pp. 188.

Existen muchas maneras de apreciar los méritos de las obras de texto. Pero en lo general se puede suponer que cumplen sus cometidos principales cuando desmenuzan adecuadamente la materia a enseñar y la aderezan en tal forme que el alumno la digiera intelectualmente con relativa facilidad. Se tiene la impresión de que la obra del señor Trevisán cumple con estos cometidos, especialmente en los aspectos de estructurar las partes esenciales que corresponden a las disposiciones legales vigentes en la Argentina sobre derecho administrativo y legislación fiscal. La técnica anterior permite darse cuenta de las características que informan ambos sistemas y encontrar, de inmediato, aspectos importantes como son los que se refieren a la eliminación de la concurrencia fiscal entre el gobierno central y las provincias, mediante la unificación de los impuestos internos, y a la conformación del impuesto global sobre la renta y sobre las utilidades extraordinarias. A pesar de que se trata de una obra descriptiva de carácter elemental, se considera, sin embargo, que el conjunto de la misma no enuncia ciertos criterios que correspondan a una concepción moderna de los presupuestos del Estado, sobre todo en lo que se refiere a una política fiscal, perdiendo con esto la oportunidad de introducir un relieve adecuado a las partes respectivas.—*A. Servín.*

Un proyecto de Ley Trascendental y su Mensaje-exposición de Motivos. Ciudad Trujillo: El Congreso Nacional. Octubre de 1946. P. 58.

En este folleto, el Presidente de la República Dominicana señala los lineamientos de una próxima reforma monetaria y bancaria que exige modificar dos artículos constitucionales. Esta reforma consiste principalmente en la sustitución por etapas del dólar por una moneda nacional dominicana con

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

equivalencia al dólar y respaldo oro, la creación de un Banco Central propiedad del Estado (pero autónomo y regido por una Junta Monetaria encargada de todos los aspectos de la regulación monetaria y crediticia) y la expedición de una ley de bancos. Además de esbozar el contenido de estas reformas, la exposición de motivos incluye una valiosa documentación sobre la historia monetaria y financiera de la República Dominicana, en particular sobre dos épocas de excesos de emisión y aguda depreciación: el período de 1856-58, llamado de las "papeletas de Báez" y el de 1888-1899, de las "papeletas de Lilís". Las reformas que se proponen se consideran como una continuación de la primera etapa de desarrollo de un sistema nacional de moneda y crédito que se inició en 1937 con la creación de moneda metálica nacional y continuó en 1941 y en 1945 al establecerse el Banco de Reservas de la República Dominicana y el Banco Agrícola e Hipotecario, respectivamente. Se hace notar (p. 12) que en los estudios actuales colaboraran expertos nacionales y extranjeros.