

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

B. S. KEIRSTEAD, *The Theory of Economic Change*. Toronto: Macmillan. 1948. Pp. xii + 386.

La preocupación principal de los economistas en la época actual es el desarrollo económico, como lo fué en la cuarta década del siglo el problema de la desocupación y en la anterior el de la competencia imperfecta y el monopolio. Este libro del profesor Keirstead forma parte de la literatura cada día más copiosa que se produce en torno de estas cuestiones, pero en vez de ser un simple intento de explicación de los ajustes que ocurren en el sistema económico como consecuencia del desarrollo, o un análisis de los mejores métodos para estimular éste, pretende establecer causalmente un modelo general de la evolución del sistema económico. No sólo es ambiciosa la obra en cuanto a su propósito sino en cuanto a la amplitud del campo estudiado. Este abarca una revisión de los supuestos y del método de análisis, una reformulación de la teoría del equilibrio general y del equilibrio de la empresa, la aplicación del método y la interpretación de un caso histórico y finalmente las posibilidades de aplicar la teoría a la política económica.

En la parte inicial, metodológica, el profesor Keirstead señala la necesidad de precisar qué noción de causa es la más adecuada a la teoría del cambio económico. Con este fin revive en sus líneas generales la contraposición entre la idea de causa kantiana y la de Hume —impulso vs. necesidad lógica— para concluir que ninguna de las dos satisface a los fines de la ciencia social, que maneja fenómenos dependientes de la conducta humana, determinada por *motivos*. Es menester, entonces, introducir el elemento de “significación” (*meaningfulness*), debido a McIver, para explicar el proceso de causación social. Dentro de este concepto de causalidad, compatible con el de libertad, el papel de la ciencia social no es sólo el de explicar los fenómenos sino el de definir las áreas de decisión respecto a una situación dada.

Además de la noción de causa considera Keirstead básicas las nociones de equilibrio, proceso y tiempo. Con este fin analiza el concepto de equilibrio y el de proceso, entendido éste como cambio de una posición de equilibrio a otra. Como los procesos son temporales es necesario determinar la naturaleza del tiempo económico. Keirstead se refiere aquí a la distinción bergsoniana entre el tiempo como algo susceptible de medirse (tiempo físico) y como sucesión de acontecimientos (duración o tiempo histórico). Los economistas, asegura nuestro autor, han saltado de una a otra concepciones del tiempo, dependiendo de cuál les haya sido más útil para el análisis. Con análogo pragmatismo Keirstead establece dos tratamientos para el tiempo en el análisis económico: uno como tiempo mensurable en unidades arbitrarias o procesos, y discontinuo por naturaleza; y otro tiempo, mensurable en unidades cronológicas ordinarias y de carácter continuo.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Definidos los conceptos básicos, el profesor Keirstead pasa al análisis de las principales teorías del cambio económico, que pueden ser exógenas o endógenas, según supongan que las causas del cambio son inherentes o ajenas al sistema económico. Así, para el autor, Adam Smith y Schumpeter, para quienes las innovaciones son las determinantes del cambio, representan teorías exógenas, en tanto que la teoría marxista, que da ese papel a la plusvalía y a la tasa decreciente de ganancia, es endógena. De paso hay una observación muy aguda y muy ilustrativa sobre los cimientos históricos reales del optimismo y del pesimismo de las doctrinas económicas. Observa el profesor Keirstead que Adam Smith y Schumpeter escribieron durante fases ascendentes de los ciclos de larga duración, mientras que Ricardo, Marx y Alvin Hansen produjeron sus obras en períodos de depresión. Al llegar a este punto Keirstead se propone formular una teoría general del cambio económico, que en su concepto "debe interrelacionar las diversas causas del cambio; debe ofrecer una descripción coherente de cómo funcionan esos cambios en el sistema económico y de sus efectos en el bienestar; debe examinar la medida en que las causas dadas pertenecen a la esfera de la causación económica y la forma y dirección de sus reacciones hacia el proceso que ellas mismas originan; y finalmente debe incluir los conductos institucionales a través de los cuales opera el proceso, su efecto en las instituciones y la posibilidad y método de dirigir socialmente el proceso". Esta referencia a las instituciones se explica más adelante cuando el autor declara que los efectos de una causa dependerán de los supuestos institucionales sobre los que actúe, lo que revela con toda claridad la filiación académica del profesor canadiense.

En la siguiente parte del libro se formulan una serie de modelos del sistema económico. En primer lugar, se analizan los cambios de población, examinando los efectos de una población creciente en la acumulación de capital, en la producción total y en el bienestar, y la situación correspondiente a una población estacionaria o ligeramente decreciente. En seguida se introduce el concepto de innovación, entendida como acontecimientos que reducen los costos de producción y que dan origen a que se sustituyan ciertos factores de la producción por otros. Dentro de esta idea de innovación caben no sólo nuevos procesos técnicos sino el descubrimiento y la colonización de nuevas tierras, el hallazgo de nuevas fuentes de recursos naturales, etc. Se observa que muchas innovaciones se han presentado en la historia económica en forma encadenada y que han sido factores decisivos en el cambio económico. Sin embargo, Keirstead no cree con Schumpeter que las innovaciones determinen las fluctuaciones cíclicas, sino que por el contrario, la medida en que se adopten aquellas depende precisamente de la fase del ciclo en que se encuentre la economía. El siguiente paso consiste en aplicar a los dos modelos en los que la única variable era la población

EL TRIMESTRE ECONOMICO

el supuesto de las innovaciones en cadena y determinar los efectos en el bienestar y la relación de las innovaciones con los ciclos. Al llegar aquí, el autor se pregunta si es válida la tesis de Hansen sobre el estancamiento secular resultante de una población estacionaria. Analiza la función demanda para la economía en su conjunto a través del tiempo, suponiendo que no hay crecimiento de la población. Del análisis resulta que la demanda global no necesariamente tiende a disminuir en este caso y que puede incluso aumentar, dependiendo una u otra cosas del "marco institucional". Con el mismo supuesto se examina la función producción. El efecto de las innovaciones en la función producción, según Keirstead, es doble: por un lado, disminuye el uso de factores productivos para un volumen dado de producto social; por otro, tiende a crear una situación de competencia inestable que conduce necesariamente al monopolio. Esto último es realmente la única contribución importante de este libro.

La sección siguiente es un análisis de los efectos de las innovaciones en la empresa individual a lo largo del tiempo en la que se llega también a la conclusión de que la competencia tiende a hacerse inestable y a producir finalmente un uso ineficaz de los recursos productivos.

De las dos partes restantes del libro se destina una a analizar los efectos de las innovaciones en el cambio de la economía de las Provincias Marítimas Canadienses en relación con el Canadá en su conjunto. En esta sección el autor combina ingeniosamente su método de análisis temporal con la teoría de la localización económica.

Los capítulos finales están dedicados a las conclusiones politicoeconómicas de la teoría. Como el énfasis del profesor Keirstead está en los efectos de las innovaciones sobre la competencia más bien que sobre el ciclo, el remedio principal contra el estancamiento secular no es para Keirstead la política fiscal, sino el control del monopolio.

En resumen, este libro representa un loable esfuerzo para explicar la transformación del sistema económico a través del tiempo, revisando para ello desde los supuestos epistemológicos de la teoría económica. Como resultado positivo, sin embargo, el libro de Keirstead no logra más que llamar la atención de los estudiosos hacia el problema un tanto descuidado de los efectos del desarrollo económico en la competencia. La conclusión a que llega Keirstead sobre este particular no es novedosa. Ya Marx había señalado que el sistema capitalista tiende inevitablemente hacia el monopolio y que los problemas del ciclo, de la competencia imperfecta y de la industrialización no son independientes, sino que son aspectos de un mismo proceso dinámico.

En contraposición a sus cualidades, esta obra tiene dos efectos bastante serios. Uno es la amplitud excesiva del campo tratado, en el que se incluyen temas como el de la transformación económica de las Provincias Marítimas

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Canadienses, que aparecen yuxtapuestos sobre el plan general del libro. El otro defecto, mucho más grave, consiste en la referencia constante al marco institucional, sin explicar que éste a su vez puede modificarse por las innovaciones, como lo revelan claramente otros estudios sobre el desarrollo económico —el reciente de Chang (*Agriculture and Industrialization*, Harvard, 1950), entre otros— menos ambiciosos, pero más fructíferos que éste.—*Juan F. Noyola Vázquez*, México.

SANFORD A. MOSK, *Industrial Revolution in Mexico*. Berkeley y Los Ángeles: University of California Press. 1950. Pp. XII + 331.

La situación del petróleo mexicano fué investigada por un comité norteamericano que presidió Charles A. Wolverton, quien presentó su informe al Congreso de Estados Unidos el 31 de diciembre de 1948. En él se afirmó que en México las industrias manufactureras tuvieron auge durante la guerra a expensas del desarrollo de otras actividades, y se anunció que algunas industrias mexicanas subsistirían sólo por la protección gubernamental, constituyendo un desperdicio continuo para otros sectores de la economía.

Igual preocupación ha expresado el profesor Sanford A. Mosk en su libro *Industrial Revolution in Mexico*, que concluye con el párrafo siguiente: "... el gobierno debe hacer frente a la cuestión de si la tasa del desarrollo industrial debiera reducirse substancialmente hasta que el resto de la economía se haya desarrollado suficientemente para soportarla. Ésta es la cuestión económica vital de México en la actualidad". Examinaré este punto de vista apoyado en informaciones que el señor Mosk recogió en 1947-1948, si bien su libro se editó en 1950.

El asunto ha sido comentado certeramente por Víctor L. Urquidí en una amplia nota que *Cuadernos Americanos* acaba de publicar (año ix, n° 6, noviembre-diciembre de 1950, pp. 59-68). Eludo la ocasión de reproducir aquí los argumentos contenidos en esa nota, que encuentro bien justificados, y sólo me parece justo e indispensable recordar que el libro de Mosk, lo mismo que el informe de Wolverton —independientes entre sí— fueron redactados en la atmósfera del primer período postbélico, muy distinta de la que ahora predomina.

La noción del desarrollo económico equilibrado puede fijarse en términos de un ascenso continuo del ingreso real *per capita*. Pero falta precisar el ritmo ascensional o la tasa de crecimiento que debiera mantenerse constante para lograr el desarrollo equilibrado. Los países pobres pretenden que su economía crezca no sólo continua sino también intensamente. La constancia en el ascenso del ingreso real *per capita* es un objetivo que los directores de la nación olvidan durante las épocas de auge, pero en el ritmo del crecimiento económico se encuentran los anhelos de los pueblos que se multiplican con vigor creciente.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

El aumento del ingreso real *per capita* es manifestación externa y resumida del equilibrio económico que la nación consigue al coordinar las fuentes de su economía, incluyendo los recursos naturales disponibles. El ingreso real crecerá con una tasa relacionada directamente con el grado de coordinación lograda no sólo en una fecha fija, sino también dentro del período que le precede. Esto significa que un juicio basado en cualquier situación instantánea (o de un lapso muy breve) resulte abstracto si no tienen en cuenta las obligadas situaciones de las épocas anterior y posterior.

El equilibrio dinámico viene a ser un estado ideal de la economía, que es el más favorable dentro de las condiciones prevalecientes en un momento dado. Entre las numerosas posibilidades que la situación económica podrá asumir, habrá una que garantizará el más alto nivel de vida y la mayor seguridad del bienestar social; pero nadie podrá indicar con precisión cuáles serán las características de esa posibilidad óptima, y nadie podrá demostrar que la posibilidad seleccionada será realmente la óptima.

Al escoger la situación económica que se califique como la mejor para principios de 1960, por ejemplo, de modo automático se admiten los hechos que por fuerza tienen que ocurrir en los años anteriores para producir aquella situación. Esos hechos no son necesariamente los apropiados para crear las situaciones óptimas de todo el período anterior a 1960. Aún más, las circunstancias muy favorables para un momento dado, posiblemente estarán generando situaciones indeseables para el futuro. Algo semejante se ha dicho a propósito de la población óptima para un país.

En las actividades industriales se forma una porción cada vez mayor del ingreso nacional, de modo que lo dicho para éste se aplica a aquéllas. Nunca será posible indicar con exactitud el límite óptimo de las inversiones que preceden a la expansión industrial. Bien difícil será probar directamente que esas inversiones han sido excesivas y a costa de tal o cual actividad (o en caso contrario será tarea dura demostrar que no han tenido el volumen debido). Habrá que juzgar por señales indirectas, aun subjetivamente y contemplando un plazo largo.

Durante la guerra y en los primeros dos años de paz se instalaron algunas plantas industriales de gran capacidad para el ambiente mexicano; muchas de ellas parecían excesivas frente al mercado nacional. Pero casi todas esas plantas se hallan trabajando al máximo en el segundo semestre de 1950 y las restantes utilizarán su plena capacidad para 1952, según lo previsto dentro de condiciones normales. Muchas nuevas empresas industriales se están creando, y otras antiguas siguen cumpliendo sus programas de expansión, apenas detenidos en 1948. Naturalmente, hay industrias estacionarias, pero la regla general es el crecimiento más o menos tan acelerado como en los años de guerra.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

El crecimiento mexicano da una impresión engañosa, si no se contrarresta el espejismo ocasionado por el largo período que cubre todo el proceso de una obra o un programa. Se equivocaba el observador superficial que juzgó excesiva la "fiebre de construcción" en la ciudad de México, porque los grandes e impresionantes edificios se erigen con lentitud, se suspenden a veces y se terminan tres, cinco y aun diez años después de haberse iniciado. La atención pública se ha fijado hace un cuarto de siglo en la construcción de carreteras, y únicamente existen 20,000 kilómetros pavimentados. De modo análogo, el crecimiento industrial se está realizando en un sentido moderno hace medio siglo y tan sólo se ha conseguido dar ocupación a un medio millón de personas en las fábricas que merecen ese nombre.

Podría ocurrir que dentro de ese ritmo lento fuera excesivo el apoyo otorgado al desarrollo industrial, deteniendo el crecimiento o el mejoramiento de otras actividades. Normalmente, esa desmesurada preferencia se revelaría por una declinación en los precios de artículos manufacturados, cuando menos respecto al movimiento seguido por los precios de otros artículos; o bien produciría un aumento de las existencias de artículos industriales dentro de las fábricas o en el comercio. Estas dos manifestaciones y otras semejantes no se han registrado en las industrias mexicanas después de la guerra, con excepciones muy conocidas.

Muy pocas industrias aparecen decadentes porque están dejando sus lugares a otras que las substituyen con ventaja. En otras actividades industriales se observa un estancamiento pasajero o un incremento leve. En cambio hay numerosas industrias que van creciendo aprisa, porque su producción es todavía inferior a la demanda efectiva del país. Ésta es generalmente pequeña, pero crece y se diversifica mucho más de lo que parece a primera vista. La ampliación de fábricas antiguas y la construcción de nuevas plantas, son hechos tangibles e impresionantes, mientras que el incremento y la diversificación de la demanda se realiza calladamente, pero se acusa en distintos signos.

Las empacadoras de carne mexicanas aparecieron con un retardo de medio siglo; surgieron violentamente en 1947-48, precipitadas por las consecuencias de la fiebre aftosa. Se localizaron según las circunstancias del momento, con inversiones cuantiosas que parte del año son estériles. Su capacidad total es superior a la que puede utilizarse normalmente con los ganados disponibles. Esta nueva industria (que no es típicamente manufacturera) parecería un buen ejemplo de temeridad, impaciencia y mal empleo de los recursos. Sin embargo, después que se la estudia detalladamente se perciben las razones que México ha tenido para crearla e impulsarla, y se vislumbra la posibilidad de que una serie de aparentes equivocaciones sirva para corregir fallas menos visibles, pero más graves, y para acelerar el mejoramiento de sectores que van a la zaga. Otras industrias igualmente están actuando como catalizadoras que

EL TRIMESTRE ECONOMICO

propician reacciones económicas favorables para la nación, tal como lo supone el informe de Wolverton.

El espectáculo que México ofrece en el segundo semestre de 1950 es bien distinto del que mostraba en 1948. El país afronta peligros semejantes a los que tuvo hace diez años, similares por su naturaleza, pero de magnitud descomunal. Las industrias mexicanas se hallan más integradas que entonces, pero contienen aún huecos muy importantes, por los que se establecen las dependencias del sistema industrial con la economía de los países industrializados. Esas comunicaciones con el exterior resultan muy vulnerables en caso de que la contienda entre las grandes potencias sea irremisible. En esas circunstancias puede tolerarse algún abuso en el énfasis que se ha dado a la industrialización de México.

En la obra de Mosk abundan las informaciones minuciosas y ordenadas que el autor aprovecha para inferir juicios inteligentes, reveladores de capacidad profesional y honestidad intelectual. Mosk quizás no tuvo oportunidad de justipreciar en el campo directamente los prolongados y fecundos esfuerzos que México ha hecho para modernizar su agricultura, ampliando sus tierras cultivadas, dotándolas de equipos, explotándolas con técnicas eficaces. Tal vez tampoco pudo apreciar en todo su valor —económico y social— la población superabundante de ciertas zonas agrícolas, que necesita ocuparse en actividades más continuas y de resultados menos magros y azarosos que los que le proporciona la agricultura de temporal. Esas actividades tienen que ser las no agrícolas cuyo meollo está en las industrias manufactureras.—*Emilio Alanís Patiño, México.*

NACIONES UNIDAS, *The Effects of Taxation on Foreign Trade and Investment.*

Lake Success, Nueva York: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos. Febrero de 1950. Pub. N° 1950. XXVI. 1. Pp. iv, 87.

El presente estudio no corresponde precisamente a lo que pudiera deducirse del título, sino que trata de manera principal del papel que los incentivos fiscales internacionales desempeñan como promotores del movimiento de capital privado entre los países, de la doble o múltiple imposición y de las formas de aminorar o evitar ésta. Lo que lo distingue de tantos otros estudios sobre doble imposición y convenciones fiscales internacionales —que se citan en una amplia bibliografía al final del estudio— es un nuevo enfoque, nacido de las discusiones en torno al desarrollo económico y a las formas de promoverlo que han venido ocupando lugar tan destacado en las deliberaciones del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. El nuevo enfoque consiste en tener en cuenta el punto de vista del país no desarrollado y la desigualdad en que se encuentra éste, desde el punto de vista de inversiones y de técnica impositiva, frente a los países anglosajones y del occidente de Europa,

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

entre los cuales se han celebrado hasta ahora la gran mayoría de los convenios fiscales bilaterales.

En consecuencia, dada la objetividad del estudio, no debe extrañar que sus conclusiones no sean optimistas respecto del efecto que los incentivos fiscales y los convenios bilaterales puedan tener sobre la corriente de inversiones internacionales privadas y que se dejen sentadas muchas dudas sobre la posibilidad y conveniencia de que los países exportadores de capital pretendan conseguir ventajas fiscales de los países poco desarrollados como medio de atraer capital extranjero. Estas cuestiones han cobrado mayor importancia en fecha reciente porque los convenios fiscales bilaterales, desde hace treinta o más años, pero especialmente en los últimos quince, se venían celebrando entre países con capacidad fiscal más o menos equivalente y montos considerables de inversiones recíprocas de capital privado. Desde que terminó la reciente guerra, sin embargo, se pretende —sobre todo en Estados Unidos, donde se han venido buscando sin cesar diversos pretextos para demostrar que el desarrollo económico de los países rezagados no requiere empréstitos extranjeros de los organismos internacionales o nacionales sino condiciones que garanticen el libre desenvolvimiento (a la norteamericana) del capital privado y suficientes incentivos fiscales— que esos mismos tratados se celebren con países de capacidad fiscal inferior. En el estudio se menciona que Estados Unidos está negociando tales convenios con Argentina, Brasil, Colombia, Cuba y México y que, ampliando aún más la esfera de los mismos, ha concluido tratados generales de amistad, comercio y desarrollo económico que comprenden concesiones sobre el tratamiento de las inversiones extranjeras, con Italia y Uruguay, estando en etapa de negociación otros similares con Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba y Perú.

La primera pregunta que debe plantearse en relación con los convenios fiscales bilaterales "último modelo" es ésta: ¿los incentivos fiscales son un factor importante para promover las inversiones de capital privado (norteamericano) en el exterior? El estudio de las Naciones Unidas abunda en frases de gran reserva a este respecto: "Las medidas impositivas, en el mejor de los casos, son instrumentos sin filo... Antes de proponer el uso de los impuestos para desanimar o promover ciertas categorías de comercio e inversiones extranjeras, debe demostrarse que es éste el método más directo y eficaz . " (p. 6); "es prudente afirmar que, con mucho, las barreras más poderosas al comercio exterior y a las inversiones extranjeras se originan hoy en día en las políticas oficiales y leyes que, aun cuando destinadas a otros fines, han provocado una severa limitación de las actividades económicas internacionales . . la carencia de divisas convertibles . . el control de cambios . " (pp. 10-11); etc.

Pero aun suponiendo importante el elemento fiscal en la promoción de las inversiones extranjeras, ¿la discriminación fiscal es uno de los obstáculos?

EL TRIMESTRE ECONOMICO

"Los impuestos discriminatorios —dice el estudio— no se destacan mucho como obstáculos efectivos" (p. 16). Aludiendo a la queja de que en muchos países los impuestos son demasiado altos para estimular las inversiones extranjeras, el estudio hace referencia a otro tipo de discriminación, mejor dicho a la falta de ella, como supuesto obstáculo, y dice: "los que deploran tales impuestos y opinan que su reducción o eliminación estimularía la corriente de comercio e inversiones, más bien están pidiendo privilegios especiales, es decir, tratamiento privilegiado de los comerciantes e inversionistas extranjeros con relación a los nacionales..." (p. 16).

¿Los incentivos fiscales —deducciones, bonificaciones, exenciones parciales o totales, zonas francas, arreglos especiales— promueven el comercio y las inversiones? Los datos y argumentos dados en el estudio "tienden a demostrar —agrega— que no existe una relación obligada entre la disminución de los gravámenes impositivos y el aumento de la corriente de comercio e inversiones extranjeros" (p. 17); influyen tantas consideraciones no impositivas en las decisiones de comerciantes e inversionistas que la importancia del factor impositivo "puede medirse con la mayor dificultad apenas, sin que puedan afirmarse o idearse reglas generalmente aplicables..." (pp. 17-18). Y más adelante se recalca otro factor limitativo de los incentivos fiscales: "En los países importadores de capital sobre todo, los privilegios impositivos otorgados en el pasado a poderosas empresas extranjeras a menudo han sido los precursores del sentimiento y la legislación anti-extranjeros que, con mayor eficacia que la que habría traído consigo una administración equitativa de las leyes fiscales generales, han impedido el ingreso de comerciantes e inversionistas a muchos países" (p. 19). Se cita el caso de las compañías norteamericanas que se acogieron a los privilegios fiscales de la China Trade Act, que daba exención casi total de impuestos norteamericanos sobre la renta y sobre las utilidades a las compañías cuyo ingreso proviniera de China, para concluir, a la vista de los datos, que "es claro que el grueso del capital norteamericano que fué a China no fué atraído por esta exención fiscal casi completa". Sobre privilegios fiscales especiales para el capital extranjero, no deja de causar asombro la política que se ha seguido en muchos países latinoamericanos, notablemente en Ecuador, Haití y Costa Rica (pp. 30-31).

Con estos antecedentes, la parte del estudio referente a los métodos que se pueden seguir para aliviar la doble o múltiple imposición internacional resulta un buen ejercicio sobre técnicas impositivas y un buen resumen de los problemas que surgen y de la literatura, pero no mucho más. Se empieza con la duda: "...En la larga serie de estudios e informes sobre los principios y métodos de prevenir la doble imposición nunca se plantea la pregunta de si acaso, y en qué casos, la múltiple imposición es en verdad indebidamente onerosa y contraria al comercio y la inversión internacionales, porque siempre se da por supuesta la contestación..." (p. 35). Por desgracia, el presente

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

estudio tampoco da una orientación, fuera de decir que "la primera tarea del que analiza el problema de la múltiple imposición internacional es . . . determinar los casos en que ésta tenga probabilidades de ser opresiva, lo cual queda supeditado al problema más general de la efectividad de los impuestos para afectar la corriente de comercio e inversiones" (p. 37), o sea que queda supeditado a las dudas ya expresadas.

Los autores conceden bastante importancia a las medidas unilaterales que han tomado o pueden tomar los países exportadores de capital para aliviar de impuestos a sus propios ciudadanos y empresas que invierten en el extranjero. Tal es el caso especialmente de los Estados Unidos en relación con los países poco desarrollados, como ya ocurre en parte respecto de las inversiones norteamericanas en América Latina. El país poco desarrollado no necesita otorgar concesiones fiscales, sino que, en vista de que en el mismo priva el principio de la fuente del ingreso y no el de residencia, la concesión necesita hacerla el país exportador de capital (que mantiene el principio de residencia) en forma de bonificación al inversionista norteamericano por el monto de los impuestos pagados en el exterior. Ahora bien, es usual que Estados Unidos, por ejemplo, a cambio de sus concesiones unilaterales, pida en otros aspectos alguna reciprocidad, que el país importador de capital dará en la medida en que crea que necesita capital privado norteamericano y que los beneficios esperados de éste sean el *quid* de otras concesiones. Debe tenerse presente que las bonificaciones de los impuestos pagados en el extranjero no constituyen un verdadero incentivo, como lo apunta el estudio, debido a que de todos modos rige el impuesto más elevado en vigor en Estados Unidos; lo que se evita es sólo la doble imposición. La tendencia reciente en Estados Unidos ha sido (pp. 46-49) la de ampliar y refinar el sistema de bonificaciones o deducciones, incorporándolo a convenios o tratados y procurando, mediante la obtención de otras concesiones (en que muchas veces la reciprocidad otorgada al capital de los países con que negocia es sólo teórica, por no existir inversiones de tal capital en Estados Unidos), hacer del conjunto de deducciones unilaterales y concesiones diversas una suma de incentivos suficientes para alentar al exterior al capital privado norteamericano.

El estudio que se comenta de las Naciones Unidas merece una atención cuidadosa. No obstante su clara indicación de las limitaciones de los convenios fiscales como medio de promover la inversión de capital extranjero, no deben menospreciarse las múltiples complicaciones de técnica impositiva que los países necesitan resolver entre sí, si bien quizá sea éste un problema cuya solución puede buscarse con fines de equidad impositiva y de repartición equitativa de las cargas o aun con otras finalidades, más bien que con fines de desarrollo económico. No es ocioso insistir en la perogrullada de que nada es tan estimulante de las inversiones (lo mismo nacionales que extranjeras) como el desarrollo económico mismo, o sea la existencia y el proceso

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de inversiones orientadas y canalizadas hacia el mejoramiento del ingreso *per cápita* y la ampliación de los mercados de consumo de las zonas no desarrolladas. El papel que corresponde a los empréstitos internacionales de los organismos públicos de las Naciones Unidas y de los países exportadores de capital como medio de crear condiciones atrayentes para el capital privado —en lugar de los convenios fiscales— es asunto que ya no corresponde tratar en esta nota.—*Víctor L. Urquidi*, México.

NACIONES UNIDAS, *Medidas de Carácter Nacional e Internacional para Lograr y Mantener el Empleo Total*. Informe de un grupo de expertos designados por el Secretario General de las Naciones Unidas. Lake Success: Asuntos Económicos, diciembre de 1949. Pp. 114.

El Consejo Económico y Social representado por el Secretario General de las Naciones Unidas, Trygve Lie, designó el 22 de octubre del año pasado a un grupo de destacados economistas de la talla de J. M. Clark, A. Smithies, Nicholas Kaldor, Pierre Uri y E. Ronald Walker, para que presentaran un informe sobre las medidas a recomendar a los miembros de las Naciones Unidas para lograr el empleo total en el mundo. El Informe, una vez redactado por los expertos bajo el título del epígrafe, fué repartido a los miembros de las Naciones Unidas el 22 de diciembre del mismo año, así como a la Comisión de Asuntos Económicos y Empleo, cuya comisión debía encargarse de examinar el Informe y presentar al Consejo las observaciones y recomendaciones adecuadas.

The Economist de enero del presente año comentó el Informe en cuestión, caracterizándolo como un diagnóstico de tipo keynesiano, y diciendo de sus remedios que conducían a mantener en alto la demanda efectiva necesaria para obtener el pleno empleo. Seguía diciendo dicha revista que los autores del Informe presentaban un número de métodos para estimular el empleo una vez que se presentara la señal de una recesión en un país determinado. Pero *The Economist* se hacía otra pregunta: ¿Es preciso estimular aún más la inflación interna de un país para obtener la importación de materias primas? Sin duda se pensaba en Gran Bretaña al formular esa pregunta. En un país periférico, la pregunta sería esta otra: ¿Es preciso estimular la inflación para obtener la importación de bienes de capital? En un caso y en otro la conclusión de *The Economist* era ésta: ¿Será preciso alterar el equilibrio de un país para obtener el pleno empleo? Para la revista inglesa, de los tres objetivos —pleno empleo, precios estables y libre mercado— es posible obtener dos de ellos, pero no los tres; en consecuencia, es pesimista en relación con la tendencia keynesiana del Informe.

Con fecha 19 de agosto último *The Economist* ha vuelto sobre la materia del proyecto de planificación mundial del pleno empleo. Con motivo de la reunión de Ginebra del Consejo Económico y Social, en la cual el informe de

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

los economistas designados por el Secretario de las Naciones Unidas ha sido discutido y rechazado parcialmente, *The Economist* nos da un índice de las direcciones asumidas por la discusión en torno al Informe. En Ginebra los países en desarrollo —India, Brasil— se han quejado de la poca atención que el Informe dedica al “subempleo” en los países en proceso de industrialización. Las críticas al Fondo Monetario y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento han menudeado, habiendo salido en defensa de los organismos de Bretton Woods los delegados de los Estados Unidos, como era natural que ocurriera.

Las resoluciones de Ginebra —según *The Economist*— han sido una mezcla de las tendencias de la reunión. Estas resoluciones exigen, de acuerdo con las conclusiones del propio Informe presentado por los expertos, que todos los gobiernos miembros publiquen anualmente un estado de sus objetivos económicos, lo mismo internos que internacionales, determinando en forma cuantitativa lo que consideran como un patrón de pleno empleo en sus respectivos países, así como los métodos que consideran como buenos para sostener el pleno empleo en cada caso. Pero las recomendaciones de Ginebra no se han limitado al pleno empleo, sino que se han extendido a planes sobre mantenimiento del equilibrio en las balanzas de pagos, liberalización de barreras al comercio y proyectos de inversión en el ámbito internacional. Todos estos informes y recomendaciones deberán ser analizados por un grupo de tres expertos independientes, cuyos comentarios deberán ser sometidos a una nueva sesión del Consejo Económico y Social para posibles resoluciones prácticas en el futuro. En las sesiones de Ginebra se han tomado, sin embargo, algunas medidas que llamaríamos “mínimas” por las cuales se trata de que los países miembros no tomen disposiciones que afectan la estabilidad común, aunque en este punto no se ha pasado de meras generalidades.

Los puntos tratados en lo que respecta al Fondo Monetario y al Banco Internacional han sido también amorfos, de acuerdo con *The Economist*. De todas maneras es muy importante que entre las resoluciones figure una sobre los países en desarrollo, lo cual confirma que el mundo está escindido en países con plenos recursos y países en desarrollo, no siendo posible tomar resoluciones homogéneas para unos y para otros.

En la referencia que el boletín semanal del Fondo Monetario hace con fecha 25 de agosto último sobre la reunión de Ginebra (*International Financial News Survey*) se omiten las críticas a los organismos creados en Bretton Woods, uno de los cuales es precisamente el Fondo Monetario, pasando también por alto la oposición entre corriente keynesiana y la de Estados Unidos en las discusiones que comentamos.

La tendencia keynesiana que parece haber adoptado el Informe mismo de los expertos y los países miembros del grupo de los países en desarrollo, se inclina por una política fiscal compensatoria o de sistemas tributarios fluc-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

tuantes, en que los impuestos bajen o suban de acuerdo con las condiciones económicas. El Informe recomienda también que sean ampliadas las funciones del Banco Internacional para que éste tome prestado de los gobiernos, con fines de mantenimiento de pleno empleo en países aquejados de recesión interna, a fin de crear un fondo especial de préstamos cuyas inevitables pérdidas no afecten al capital del Banco ni a sus recursos normales.

¿Es que la fenecida Unión de Compensación keynesiana y su espíritu pugna por revivir en la conciencia de los economistas y de sus fórmulas para obtener un empleo total sobre la base de hacer más elástica la disponibilidad efectiva internacional y la demanda de países en desarrollo?

La "medicina" keynesiana había sido de tratamiento individual, lo que ha dado motivo a confusión en las políticas de expansión de unos países en relación con los demás. Cada país ha manejado su política monetaria de acuerdo con sus necesidades interiores; pero si bien en este terreno los resultados han sido aisladamente favorables, en lo que toca a la política internacional de comercio y empleo los resultados han sido evidentemente desarmónicos. El propio Keynes lo entendió así y las fórmulas de la Unión de Compensación tendían, entre otro objetivos, a crear un tribunal común que administrara la política monetaria lo mismo para países acreedores que para los deudores. Al no tener éxito la Unión de Compensación, sin embargo, las ideas de una mayor elasticidad de la demanda internacional están latentes en la conciencia del Informe que comentamos, así como en las discusiones de Ginebra a que antes me he referido. ¿Es que ahora se trata de buscar fórmulas para una política común bajo los auspicios del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, poniendo a consulta de economistas independientes los problemas del empleo pleno, así como las balanzas de pagos y liberalización de las barreras que restringen el comercio internacional?

El propósito es muy laudable, y perseverar en él traerá buenas consecuencias. Pero ¿no será la "medicina" keynesiana de resultados contradictorios para el mundo como un todo? Los países en desarrollo mal pueden aceptar fórmulas fluctuantes en sus políticas fiscales, cuando para ellos sólo una acción en el sentido expansivo es salida a sus problemas internos. Por su parte, los países acreedores, especialmente Estados Unidos, mal pueden aceptar fórmulas que los obliguen a poner a disposición de los países deudores sus propios excedentes monetarios mientras sea de menos riesgo colocar estos excedentes en casa, o dejarlos simplemente ociosos, y esta ociosidad tenga el aliciente de ganar poder adquisitivo en términos de monedas declinantes.

El hecho es que día a día los hechos están desmintiendo a las teorías. Se busca afanosamente la expansión del comercio internacional desde el lado monetario, y ésta es la cantinela de los expertos; sin embargo, en la realidad la expansión se está haciendo por el lado de los acuerdos bilaterales, acuerdos de *clearing* y de compensación de créditos y débitos limitados

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

a áreas determinadas, como en el caso de los países de la Europa Occidental ¿Cuándo se convencerán los economistas de que deben estudiar más el curso de los acontecimientos reales y menos los artificios monetarios?—*Alfredo Lagunilla Iñárritu*, México.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ, *Renta Nacional del Perú, 1942-47*. Lima, 1949. Pp. 146.

Esta publicación es una muestra más del creciente interés en Latinoamérica por las investigaciones en el campo de los grandes agregados nacionales, ante el reconocimiento claro de su utilidad como instrumento de análisis económico y, por tanto, ya no sólo de interés académico. Al proporcionar al estudioso de los problemas económicos una visión de la estructura y funcionamiento de la economía, estas estimaciones le permiten apreciar magnitudes y relaciones tales como el ritmo de desarrollo económico, la forma en que satisfacen su consumo los miembros de la comunidad, la inversión y el ahorro nacionales, la distribución del ingreso por niveles, la generación de éste por ramas de la actividad económica, etc.

El Banco Central de Reserva del Perú presenta así a la luz pública el resultado de sus investigaciones para los años de 1942 a 1947 del ingreso nacional, del producto y del gasto nacionales, del ingreso de los individuos, del ingreso disponible de los mismos, la distribución de éste en consumo y ahorro y una cuenta del ahorro bruto e inversión nacionales, es decir, un detalle hasta ahora no alcanzado en este campo en ningún país latinoamericano y por tanto un esfuerzo digno de elogio.

El método a seguir en la estimación de estos totales nacionales, así como en sus componentes, ha dependido más o menos directamente de la abundancia y calidad de los datos. No obstante, cualquiera que sea el método que se siga, habría que insistir en la necesidad de una explicación pormenorizada de éste, ya que la estimación del ingreso nacional se presta a ciertas ambigüedades, en las cuales el investigador, a veces obligado por las circunstancias particulares existentes, puede optar en los diversos aspectos del cálculo por procedimientos y definiciones especiales dictadas por las características particulares de la economía objeto de estudio.

Diversos son, pues, los puntos acerca de los cuales aún no se ha llegado a un consenso o en los que debe existir cierta flexibilidad. Entre ellos cabría citar el tratamiento de la producción que no fluye al mercado sino que es objeto de consumo directo por la unidad familiar, la valuación de la producción que sí fluye al mercado, la valuación de los servicios gubernamentales, la aportación al ingreso y al producto de los intermediarios financieros, la conversión de estos totales nacionales a términos reales, etc.

Es de lamentarse que esta publicación, valiosa como es, sólo incluya una hojas de notas explicativas que difícilmente merecen este título y que dejan

EL TRIMESTRE ECONOMICO

al lector con un gran número de dudas. Las conclusiones que se pueden derivar de esta clase de cifras hacen necesaria su definición. Además, desde el punto de vista puramente teórico es importante poder definir, con absoluta claridad o la mayor posible, los diversos conceptos usados, ya que de ello dependerá el empleo correcto de las cifras del ingreso y del producto nacionales.

En la introducción teórica se apunta la necesidad de imputar el ingreso y producción correspondientes a aquella parte del proceso productivo destinado al autoconsumo familiar, los cuales revisten particular importancia en los países poco desarrollados. No obstante, ni en la estimación ni en las notas explicativas correspondientes figura una afirmación o cifra al respecto. Igual cosa acontece con la valoración de la producción agrícola que sí fluye al mercado, ya que en las notas explicativas no aparece ningún comentario sobre los tipos de precios usados. Ciertamente es que se incluyen algunos cuadros del valor de la producción agrícola y pecuaria, cuyos valores han sido obtenidos a base del precio promedio al por mayor. En caso de haberse tomado estos precios, en lugar de los precios rurales, se habrá incurrido en el error de inflar esas cifras por el monto de las utilidades de los intermediarios.

Cada día se va generalizando más el uso de las cifras del ingreso nacional para fines de comparación con alguna otra de las variables del sistema económico. Desgraciadamente el poco conocimiento de la estructura de estos totales nacionales conduce a serios errores. Tal es el caso, por ejemplo, cuando se comparan los gastos totales del gobierno con el ingreso nacional al costo de los factores, es decir, con la suma de los ingresos que reciben los factores productivos, trabajo y capital en la elaboración de la producción, y trata de deducirse de esta relación conclusiones respecto al costo de funcionamiento del Estado. Los gastos del gobierno se destinan a cubrir las remuneraciones a los factores de la producción, que es la parte que figura en el ingreso nacional, y a la compra de bienes y servicios de los otros sectores de la comunidad, valorados a los precios de mercado, es decir, incluyendo los impuestos al gasto; en la medida en que éstos sean una parte importante del precio, la relación tenderá a dar una idea falsa.

El Banco Central de Reserva del Perú introduce en esta estimación una innovación en la aportación del gobierno al ingreso nacional. Por lo común, sólo se incluye en esta cuenta los sueldos, salarios y otras remuneraciones al factor trabajo y, en algunos países, el pago de intereses por concepto de deuda pública. Sin embargo, y tal vez debido a una confusión entre lo que debe entenderse por ingreso y gasto nacionales, incluye dentro del ingreso nacional al costo de los factores, que fué definido como la suma del ingreso que reciben los factores de la producción en el proceso productivo, no únicamente las remuneraciones al factor trabajo, sino el gasto efectuado por el

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

gobierno en la compra de bienes y otros servicios de consumo final que forman parte del producto y del gasto nacional incurrido en su adquisición.

El argumento que se esgrime es ciertamente confuso. Para ellos el Estado no sólo tiene poder de compra de servicios directos del factor trabajo, sino de otros servicios y bienes de consumo final. Pero una cosa es el ingreso nacional y otra es el gasto o el producto nacionales, y aunque mediante ciertos ajustes se puede llegar a su equivalencia numérica, siempre representarán conceptos diferentes dados explícitamente en su definición. Siguiendo su mismo argumento, igualmente podrían incluir en el ingreso nacional al costo de los factores, las compras y otros servicios distintos del factor trabajo efectuados por la iniciativa privada, previo ajuste por concepto de impuestos indirectos.

Otro comentario que podría hacerse a esta publicación es el relacionado con el ajuste de la cifra del ingreso nacional por cambios en los niveles de precios. Es de sobra conocido el hecho de la necesidad de que el ajuste de las cifras del ingreso nacional por variaciones en los precios se efectúe por índices específicos. A falta de ellos se ha optado por deflacionar el producto nacional bruto por el índice de precios al mayoreo o el del costo de la vida. Sin embargo, el uso de mismo índice para deflacionar el ingreso nacional y el ingreso disponible puede conducir a una apreciación equívoca del monto y tendencias del ingreso nacional, ya que muy bien puede ocurrir que los precios de las mercancías, en un período de ascenso de los precios, se eleven a un ritmo más acelerado que los precios que alcanzan los servicios del factor trabajo, las rentas y los intereses.

Además, el índice general refleja el efecto de los impuestos al gasto sobre los precios de mercado de las distintas mercancías y estos impuestos indirectos representan una buena parte de los impuestos gubernamentales de los países latinoamericanos, lo cual nos podría alejar aún más de la cifra real del ingreso nacional, que está estimada al costo de los factores y por tanto no se ve modificada por esta clase de impuestos.

Por otra parte, cabría apuntar la conveniencia del uso del término "ingreso nacional" en lugar del de "renta nacional", como ya se sugiere atinadamente en el libro de J. R. Hicks y A. G. Hart, *Estructura de la Economía*, donde se apuntan las razones de la preferencia por el uso de ese primer término.

Por último, es conveniente destacar que publicaciones de esta índole son cada vez más necesarias en nuestros países, ya que permitirán conocer los diversos métodos aplicados a nuestras realidades económicas que presentan tantos rasgos de similitud, así como un reconocimiento más cabal de la utilidad de la contabilidad nacional en conexión con la política económica, al presentar una estructura de las transacciones más importantes que tienen

EL TRIMESTRE ECONOMICO

lugar en la economía del país en cuestión entre sus diversos grupos componentes.—*Rafael Urrutia Millán*, México.

NACIONES UNIDAS, *Economic Survey of Europe in 1949*. Ginebra, Comisión Económica para Europa, 1950. Pp. xvi + 300.

Por tercera vez consecutiva la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, dirigida por Gunnar Myrdal, presenta un estudio de la situación económica europea. El *Survey* de 1949 revela, como los anteriores, la gran calidad del personal técnico de la Comisión. El estudio analiza los tres problemas básicos de Europa durante 1949: la disminución en el ritmo de recuperación y desarrollo, las dificultades en el comercio intraeuropeo y la persistencia de la escasez de dólares. El análisis de estos problemas lleva a considerar las tendencias y las perspectivas a largo plazo de la economía europea.

En el capítulo relativo a producción se pone de manifiesto que la recuperación fué más lenta en 1949 que en los dos años anteriores. Sin embargo, el nivel de preguerra ha sido ya rebasado, excepto en Grecia y en Alemania. Los niveles máximos de expansión sobre 1939 se registraron en Bulgaria, Polonia y Suecia. En todos los casos se observa que los aumentos son atribuibles a la creciente productividad más bien que al crecimiento de la fuerza de trabajo. Las tendencias de las industrias individuales revelan un notable crecimiento de la producción de bienes de capital y un considerable aumento en el consumo de energía eléctrica.

En la U.R.S.S. el aumento de productividad y de producción total en relación con el año anterior fué muy superior al del resto del continente; habiéndose superado el nivel de preguerra en las zonas devastadas, que sin embargo ya no representan más que el 20 % de la producción industrial del país, en contra del 40 % en 1939. La recuperación agrícola y ganadera continuó aceleradamente en toda Europa, pero en conjunto no ha superado todavía el nivel de preguerra.

El ingreso real de los países europeos continuó creciendo. Sin embargo, en Alemania y en España es todavía inferior al de 1938 en un 20 % y en Grecia en un 30 %. En comparación, es 57 % superior en Polonia. La proporción del ingreso nacional destinada a la capitalización es en todos los casos mayor que antes de la guerra y con la excepción de Bélgica, mayor que en los dos años anteriores, pero la dependencia de este renglón del financiamiento exterior continúa siendo bastante alta, aunque muy inferior a 1947. El volumen de consumo *per capita*, en consecuencia, no llega en la mayor parte de los países todavía a los niveles de 1938.

En lo que se refiere a la demanda efectiva y los niveles de ocupación, el *Survey* indica que en 1949 continuaron las tendencias inflacionarias en el Reino Unido y los países escandinavos, en tanto que en el resto de Europa

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

se llegó a una relativa estabilidad, y hasta a una situación deflacionaria en Bélgica, Alemania Occidental e Italia. Las devaluaciones de septiembre tuvieron en general un efecto inflacionario, más agudamente sentido en Inglaterra y Noruega. El desempleo provocado por la deflación vino a complicar aún más el problema de la desocupación estructural de Alemania Occidental y de Italia.

A juicio de la Comisión, el comercio intereuropeo se vió obstaculizado durante 1949 por la disminución del comercio entre los países occidentales y orientales del Continente, por la escasa participación de Alemania y por dificultades de balanza de pagos entre los países europeos mismos, que no son sino un reflejo del déficit europeo con el resto del mundo. Dos de estos problemas están en vías de solución, el del comercio alemán y el de los pagos intraeuropeos —a cuya solución contribuirá notablemente la Unión Europea de Pagos (*EPU*), posterior a la publicación del estudio aquí comentado. La disminución del comercio entre el Este y el Oeste de Europa es de más difícil solución y representa probablemente un cambio estructural, atribuible en primer lugar a la industrialización de los países orientales y a su propósito de no depender de la exportación de materias primas, pero influido también por el aumento de comercio de dichos países con la U.R.S.S. y a factores políticos derivados de la actual tensión entre las dos grandes potencias mundiales.

Del examen del comercio intraeuropeo, pasa la Comisión Económica para Europa a las transacciones de Europa con el resto del mundo, destacando que en 1949 fué muy lento el avance hacia el restablecimiento de la estructura triangular del comercio mundial, no obstante lo cual Europa pudo aumentar sus exportaciones y disminuir sus importaciones del área dólar y en consecuencia reducir su déficit, a pesar de la disminución de exportaciones a los Estados Unidos directamente. De cualquier modo, la persistencia del déficit y la baja de precios norteamericana forzó las devaluaciones de septiembre de 1949. El efecto de dichas devaluaciones en los precios de las mercancías de comercio internacional parece ser el de acentuar una tendencia ya manifiesta en los últimos años al deterioro de la relación real de intercambio en contra de los países industriales. Sin embargo, las devaluaciones monetarias del año pasado deben tener un ligero efecto benéfico en la balanza de pagos de Europa con el área dólar, aunque en realidad los verdaderos beneficiarios de las devaluaciones deben ser los países y territorios coloniales extraeuropeos de moneda débil. El restablecimiento del equilibrio del comercio mundial no podrá conseguirse, según la Comisión Económica para Europa, por medio de la devaluación. El problema de la vuelta al equilibrio de la economía mundial ocupa todo el capítulo siguiente del *Survey*, en el que se señalan dos posibilidades: la inversión del superávit norteamericano

EL TRIMESTRE ECONOMICO

en el exterior y el desarrollo interno de Europa financiado con sus propios medios.

El capítulo final analiza las perspectivas a largo plazo de la expansión económica europea. Basándose en las tendencias de crecimiento de la fuerza de trabajo, de los cambios en su distribución por ocupaciones, de la formación de capital y de la productividad, se llega a la conclusión de que en Europa Occidental se podrá lograr en el próximo decenio un aumento de 40 a 50 % en el ingreso *per capita*. En Italia y en Europa Oriental, si se logra asegurar un nivel adecuado de formación de capital, se podrá absorber el excedente de mano de obra agrícola y el considerable aumento de la población y conseguir en los próximos diez años una mejoría de 80 a 100 % sobre el actual ingreso *per capita*.

El estudio económico de Europa señala que la solución de los problemas del equilibrio en los pagos de Europa Occidental con el resto del mundo y de la industrialización de Europa Oriental, así como el del comercio entre las dos mitades del Continente, está condicionada en gran medida a la mejoría de la actual tensión política entre Estados Unidos y la Unión Soviética.

El trabajo comentado cuenta con una abundantísima información estadística y con una copiosa bibliografía que serán muy útiles para el estudioso de estas cuestiones.—*Juan F. Noyola Vázquez*, México.

ALFRED AMONN, *Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie*. Berna: A. Francke AG. Verlag. 1948. Pp. 200.

La exposición, en estos "Principios", arranca del estudio de la oferta y de la demanda, como factores determinantes del precio, y pasa después al examen de los elementos que conforman esos factores. La explicación se encuentra en las valoraciones subjetivas de las unidades económicas y en la inclinación de éstas a sustituir unos bienes por otros en ciertas proporciones. El análisis pone de relieve la importancia de estos elementos en la conformación de la oferta y de la demanda y, por consiguiente, en los precios. La circunstancia de que éstos no sean independientes y se hallen íntimamente relacionados lleva al autor a exponer el mecanismo de los precios utilizando un sistema de ecuaciones. En este aspecto de la exposición, como en otros, se descubre la ascendencia walrasiana y casseliana del libro.

No sólo se estudia la formación de los precios en condiciones de concurrencia perfecta. Sucintamente se examina la formación del precio en los mercados que oscilan entre el monopolio y la competencia pura, describiendo brevemente el oligopolio y la competencia imperfecta. No se omiten tampoco en esta introducción los problemas que presentan la oferta y la demanda conjunta y la demanda y la oferta compuestas.

La teoría de la distribución es la parte más original y discutible del li-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

bro. Se apoya en el principio de la diferenciación. El precio de los factores productivos se esclarece al amparo de la "diferencia necesaria del precio de los productos, como consecuencia de las distintas cantidades de los diferentes medios de producción necesarios para obtenerlos".

En el apéndice, el profesor Amonn hace un examen crítico de los *Grundzüge* de Stackelberg y aprovecha esa oportunidad para exponer sus discrepancias, sobre todo por cuanto respecta a la teoría de la distribución.

La obra que examinamos no tiene las pretensiones de ser un tratado de economía. Aspira a ser una introducción. Creemos cumple, en este sentido, plenamente su objeto. La exposición es sencilla y elegante. En ella se recogen las corrientes más modernas del pensamiento teórico y, tanto estos principios, como los de Stackelberg y los no menos interesantes del profesor Boehler —si bien concebidos con otros propósitos— nos demuestran que la ciencia económica en los países de lengua alemana no ha vivido al margen de cuanto se ha hecho en otras latitudes.—G. Franco, San Juan, Puerto Rico.

FRANCIS S. DOODY, editor, *Readings in Labor Economics*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley Press, Inc. 1950. Pp. 481.

Contiene este interesante libro una selección de artículos y estudios aparecidos en las principales revistas de economía de los Estados Unidos de América, algunos de los cuales eran conocidos ya en México desde su publicación original. El presentarlos ahora reunidos en un volumen ofrece apreciables ventajas a los estudiosos y a los interesados en la materia, ya que los artículos abordan con claridad varios de los aspectos principales del complicado tema del factor trabajo en el régimen económico de los países organizados bajo el sistema capitalista liberal.

Las ideas que se expresan son, en parte, el resultado de las investigaciones y el pensamiento norteamericanos modernos y, aunque no pretenden sino examinar desde su propio punto de vista los lineamientos generales de los problemas que tratan —lo cual corresponde a la extensión y objetivos de la forma de ensayo que se utiliza y a las concepciones de los autores—, constituyen una aportación ilustrativa del curso y desarrollo del pensamiento económico, en materia de trabajo, en el país vecino y una forma de divulgación que contribuye a despertar la inclinación por ese género de estudios y a profundizar en el tema.

Por otro lado, no podemos pasar por alto los propósitos del libro, que consisten, entre otras cosas, en dar al lector la posibilidad de encontrar en un conjunto congruente y ordenado, parte de los trabajos más connotados sobre la materia, publicados en los últimos años, y escritos por autores que se destacan en el estudio de los fenómenos característicos del sistema económico predominante en Estados Unidos e Inglaterra, que tienen en su haber importantes libros seguramente conocidos de nuestros lectores.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Destacan en el volumen los siguientes artículos: el de Horace B. Davis, "La Teoría del Desarrollo Sindical"; en materia de salario y productividad, los escritos por Alvin H. Hansen y Waldo E. Fisher; en el aspecto del salario mínimo, el artículo de George V. Stigler; en política sindical, el artículo de Ronald Walker "Política Sindical y Ciclos Económicos". De Joseph M. Sherman aparece un artículo titulado "Los Salarios para Estimular el Volumen de la Producción en la Industria Americana"; y en materia de huelga, el artículo de Dale Yorker "Cambios Económicos y Desequilibrio Industrial en los Estados Unidos".

Horace B. Davis, autor del artículo "La Teoría del Desarrollo Sindical", viene a modificar parcialmente el pensamiento anterior sobre el asunto al analizar las teorías de la prosperidad y los precios. Acerca de la prosperidad señala la correlación directa entre el crecimiento sindical y las etapas de prosperidad y depresión, afirmando que se presenta un incremento del movimiento sindical cuando hay un auge en los negocios, y un descenso cuando ocurren las depresiones económicas. Sobre los precios afirma que a un aumento considerable en los precios corresponde un aumento también considerable en el movimiento sindical y que, por el contrario, a un descenso en los precios acompaña un descenso en el número de miembros sindicales, teoría que en criterio del autor, y de acuerdo con la realidad por él examinada en detenidos estudios estadísticos, es más acertada que la relativa a la prosperidad. Con estas mismas bases estadísticas elabora una nueva teoría sobre el desarrollo sindical, y concluye afirmando que el momento propicio para dicho desarrollo es aquel en el cual los obreros consideran sólida su posición en el mercado de trabajo, sea por haber recibido mayores beneficios colectivos o mayor protección. Por el contrario, si se presenta una situación inestable en el mercado, junto con serios ataques a la población trabajadora, el obrero —temeroso de la sanción— abandona la política sindical, lo que trae como consecuencia directa, el debilitamiento del sindicalismo.

Si aplicáramos esta teoría al problema de la economía mundial, parecería que en los países industrializados y de más alto nivel de vida, el movimiento sindical se desarrolló espontáneamente, encontrándose en la actualidad mucho más desarrollado que el de aquellos países de economía precaria y en los cuales los trabajadores poseen condiciones inferiores de subsistencia. En estos países, el movimiento sindical ha necesitado, para su surgimiento y desarrollo, de factores externos al mismo, tales como la influencia del gobierno y muchas veces el uso de medidas coercitivas.

Los artículos de Alvin H. Hansen y de Waldo E. Fisher sobre salarios y productividad tienden a aclarar varios de los puntos más debatidos acerca del problema de la medida en que los salarios dependen de la productividad del trabajo.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Hansen, al examinar los factores que afectan la tendencia de los salarios reales, dice, por ejemplo, que respecto al criterio de la teoría *productividad-marginal de los salarios*, muchos autores han considerado que los salarios reales tienden a no aumentar tan rápidamente como la producción media y que, sin embargo, en la práctica se observa lo contrario. Atribuye el error de la tesis al hecho generalizado de confundir los términos de productividad *media* decreciente y productividad *marginal* decreciente, ya que si considerara la productividad marginal en vez de la media, presentaría efectivamente un margen mucho mayor de incremento que el de los salarios.

Fisher, a su vez, en su artículo "El Empleo y la Política Sindical en Materia de Salarios y Jornadas de Trabajo" trata de solucionar problemas importantes relacionados con la materia y encuentra diversos factores que influyen en sus variaciones. Con ese objeto, hace un análisis general de los costos de producción, jornadas de trabajo y salarios en varias de las industrias más importantes de los Estados Unidos de Norteamérica.

George V. Stigler estudia los resultados de la política de los salarios mínimos sobre la economía y sobre los costos de producción. Para lograrlo, divide su estudio en cuatro temas principales: 1) efectos del salario mínimo legal en la distribución de los recursos; 2) efectos en el empleo total; 3) efectos sobre los ingresos familiares y 4) diferentes criterios para combatir la indigencia. Al finalizar su artículo logra dejar en el lector una idea precisa, desde su punto de vista, de los problemas abordados.

El Dr. E. Ronald Walker, de la Universidad de Sidney, es autor del extenso estudio relacionado con los problemas tan controvertidos en economía de los salarios y el empleo, que reproduce el libro que nos ocupa. Analiza detalladamente los efectos de la política de salarios en las fluctuaciones industriales y señala con toda precisión en sus conclusiones el tipo de política de salarios que considera apropiado aplicar en cada una de las diversas etapas del ciclo económico.

Finalmente, hemos de ocuparnos del artículo de Joseph M. Sherman sobre salarios que estimulan la producción, entendiendo el autor por tales salarios aquellos que recibe el obrero como adición a su pago regular, en orden a los trabajos extraordinarios que realice. El artículo cobra interés en virtud de lo poco conocido del problema en países como México, en los cuales la práctica de este procedimiento es escasa. En breves hojas, realiza el autor un análisis de la situación real de los obreros que laboran bajo el sistema de *salarios-incentivos*, comparándola con los salarios percibidos por los trabajadores que operan en industrias semejantes en donde no es aplicado, llegando a la conclusión de que en cierta medida la adopción de los salarios-incentivos logra el aumento de la producción.—*Guadalupe Rivera Marín, México.*

EL TRIMESTRE ECONOMICO

HENRY C. SIMONS, *Federal Tax Reform*. Chicago: University of Chicago Press. 1950. Pp. x + 161.

La tesis central de la obra del profesor Simons consiste en pretender transformar el mecanismo impositivo del impuesto personal sobre la renta mediante ciertas reformas sustanciales a la concepción vigente norteamericana del ingreso gravable; en suprimir el impuesto especial sobre utilidades de las sociedades de capital, y en disminuir apreciablemente las cargas fiscales representadas por los impuestos especiales (*excise taxes*), con tendencias a su desaparición total. Para que se tenga una idea de la trascendencia de las reformas propuestas por el profesor Simons se quiere dar previamente —antes de realizar un ligero análisis de dichas reformas— una idea de los rendimientos principales del sistema impositivo federal de los Estados Unidos. En el año de 1949 se recaudaron 41,864 millones de dólares de los cuales 18,052 correspondieron al impuesto personal sobre la renta, 11,554 al impuesto especial de la renta sobre utilidades de las sociedades de capital, 706 al impuesto sobre herencias, 5,836 a los impuestos especiales (ciertas actividades de transformación, licores, tabacos, etc.), y el resto a otros conceptos de menor importancia. Según lo anterior y si se realizaran cabalmente las reformas fiscales proyectadas, se tendría que obtener del impuesto personal sobre la renta unos 16,490 millones más para lograr obtener el mismo rendimiento fiscal a base de las cifras de 1949.

Es de sentirse que si bien desde el punto de vista de las técnicas fiscales las ideas del profesor Simons son irreprochables, éstas no se encuentran apoyadas en estimaciones que, sea a la corta o a la larga, demuestren la forma de realizar la transición entre la situación impositiva vigente y la que se pretende establecer, sin afectar los rendimientos fiscales actuales. De cualquier modo la concepción técnica de las reformas propuestas por el profesor Simons es en extremo original e interesante y vale la pena analizar algunas de ellas.

Sabido es que uno de los conceptos básicos del impuesto personal sobre la renta norteamericana es el principio de la realización, o sea que sólo es gravable el ingreso cuando éste es separado del de capital, en la misma forma en que el fruto se separa del árbol que lo produce, considerándose, además, a través de un cómputo especial y por separado, las utilidades derivadas de la venta de bienes de capital (*capital gains*).

El ataque principal del profesor Simons contra éste sistema consiste en que la separación del ingreso realizado y del ingreso no realizado para gravar únicamente al primero conduce a una evasión del impuesto, de tal modo importante que existen infinidad de manipulaciones para que el contribuyente convierta sus "utilidades" en *capital gains*, y así escapar en todo o en parte a la carga del impuesto. De aquí que lo importante, para él, no sea

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

gravar el ingreso neto del individuo sino su "aumento neto" de riqueza medido en espacios de tiempo más amplios y suficientes. Se está de acuerdo con las afirmaciones anteriores; pero, como ya se ha hecho notar en otras ocasiones, pretender gravar los aumentos netos de riqueza de todos y cada uno de los individuos que forman la comunidad, aun por períodos más largos que los anuales, resulta una tarea administrativa hasta ahora impracticable sobre todo si se tiene en cuenta que no existen métodos adecuados para valuar los bienes y con ello determinar el aumento neto de valor de los mismos entre dos espacios de tiempo. Es verdad que el profesor Simons propone una solución en el sentido de que el contribuyente sea el que establezca su propia base impositiva, y con ello el impuesto que debe pagar, mediante la alternativa de que dichas declaraciones las haga periódicamente, —digamos, cada diez años— o bien prefiera acumular sus aumentos de riqueza en tal forma que a su muerte se realizara una liquidación total. Sin desconocer las grandes posibilidades que para el futuro puede tener la solución anterior, se cree que el problema fundamental por ahora consiste en el mantenimiento de un nivel estable de los precios, ya que, de otro modo, cualquier cómputo que se hiciera al respecto resultaría deformado por el aumento o reducción en el valor nominal de la moneda. Por otra parte, existen otros inconvenientes. Si el Estado dejara al criterio del contribuyente la decisión del momento en el cual realizara sus propias liquidaciones y, consecuentemente, el momento de hacer efectivos uno de los principales impuestos a pagar, el propio Estado tendría una base muy deleznable para establecer una política financiera en cuanto al cálculo de sus ingresos y la estimación de sus gastos anuales. Tampoco tendría base para determinar el gasto de los individuos y así ajustar los egresos a la producción anual de bienes y servicios, porque habría cambiado el centro de gravedad del mecanismo impositivo sobre la renta, que actualmente gira sobre el ingreso corriente. Es posible que si el Estado actuara a la vez sobre el ingreso corriente y el capital del individuo se pudiera controlar mejor el problema de la estabilidad de los precios; pero también es posible que, ante la falta de elementos de juicio suficiente, las consecuencias sean muy otras en tanto que sólo se tiene experiencia por lo que respecta a la regulación del ingreso corriente del causante.

Como opinión personal, el proyecto del profesor Simons, considerado en su totalidad, aún no alcanza la madurez necesaria; pero puede decirse, en cambio, que algunas de sus proposiciones ya tienen utilidad práctica. Su idea de que en lugar del impuesto especial sobre la renta a las sociedades de capital se obtenga el mismo rendimiento gravando directamente al accionista ha prosperado en el sentido de que se le ha dado mayor cuerpo a través de estudios amplios y profundizados. Existe al respecto un proyecto elaborado por el Comité Fiscal de la National Tax Association, por el cual,

EL TRIMESTRE ECONOMICO

a grandes trazos, se hacen proposiciones concretas, cualitativas y cuantitativas, para lograr que, sin perjuicio de los rendimientos fiscales, el impuesto a las sociedades de capital lo pague el accionista, tanto en la fase de utilidades distribuídas como en la fase de utilidades no distribuídas.

En cualquier forma hay que concluir que la obra del profesor Henry C. Simons encierra capítulos excepcionalmente originales que más tarde servirán para abrir nuevas orientaciones en materia de técnicas impositivas.—*Armando Servín, México.*

RAÚL CEPERO BONILLA, *Azúcar y Abolición*. La Habana: Editorial Cenit. 1948. Pp. 198.

El propósito de la obra consiste en proporcionar una interpretación económica de la abolición de la esclavitud en Cuba. El autor demuestra —análogamente a como lo ha hecho para los países anglosajones Erick Williams en *Capitalism and Slavery*— que prácticamente todos los representantes de la vida pública cubana hasta mediados del siglo XIX favorecieron la conservación de la esclavitud; podemos decir, en efecto, que a nadie se le ocurrió que la esclavitud debiera abolirse. La explicación es sencilla: la esclavitud fué la base de la sociedad. La firme intención de conservar a los esclavos explica por qué Cuba no siguió el ejemplo de otras colonias españolas que se rebelaron contra la metrópoli y por qué después un importante grupo buscó anexión de su país a los Estados Unidos de Nortamérica para defenderse del abolicionismo europeo.

Sin embargo, a mediados del siglo pasado la esclavitud iba dejando de ser costeable, lo cual se debió principalmente al aumento de precio de los esclavos como consecuencia de la abolición de la trata, de la mecanización de la fabricación del azúcar e incluso de algunas fases del cultivo de la caña (arado de vapor), mecanización que requería trabajo libre. Así se pudo decir que el trabajo de un obrero libre era superior en rendimiento al de cuatro esclavos. Esta situación se agravó después debido a la baja del precio del azúcar producida por la competencia de la remolacha. Se precisó un cambio profundo en la sociedad cubana.

Surge una pregunta, la siguiente: si la esclavitud ya no era costeable, ¿por qué los hacendados no liberaron simplemente a sus esclavos? ¿Por qué fué necesaria una guerra civil para abolir la esclavitud? La explicación la encuentro en el atraso de la conciencia social y política en relación con la economía. Así, la revolución de 1868 estuvo muy lejos de asumir desde el principio una resuelta actitud abolicionista. Se decretó, por cierto, la liberación, pero los libertos tenían la obligación de trabajar para sus antiguos dueños a cambio de alimentos y vestidos. La esclavitud persistió de hecho. Hasta 1870 el régimen revolucionario decretó la libertad completa, con la salvedad de que los antiguos esclavos “bajo concepto ninguno pueden per-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

manecer ociosos"; en otras palabras, la liberación no fué completa. Naturalmente, a la postre la esclavitud desapareció y junto con ella la "sacarocracia", de hacendados cubanos, que caen en manos de comerciantes-banqueros españoles.

Me parece que el autor ha logrado su propósito con éxito y ha escrito un libro que, en una escala mucho más modesta, se compara favorablemente con la mencionada obra de Erick Williams.—J. Bazant, México.

NOTAS BREVES

R. J. SAULNIER, *Costs and Returns on Farm Mortgage Lending by Life Insurance Companies, 1945-1947*. Nueva York: National Bureau of Economic Research. 1949. Pp. 55.

Es éste un estudio muy especializado de los gastos relativos a la concesión de préstamos hipotecarios rurales por compañías de seguros de vida norteamericanas, realizado con objeto de derivar algunas enseñanzas sobre un tema hasta ahora poco analizado: el costo del crédito para las instituciones prestamistas y su relación con el monto y rendimiento de sus operaciones activas. El estudio comprende consideraciones metodológicas y examina los datos ofrecidos por 369 compañías de seguros de vida (de las que 43 proporcionaron datos completos, entre ellas 8 con activos de más de Dls. 1,000 millones), y recomienda bases para cuantificar y registrar los costos de las operaciones crediticias conforme a normas comparables. Los gastos examinados comprenden: gastos de sucursales, comisiones y honorarios a corresponsales y agentes por iniciación de los créditos, gastos de servicio y gastos de la oficina matriz. Se encontró que el coeficiente de ingresos netos (deducidos los costos de los préstamos) a cartera de créditos hipotecarios rurales alcanzó un promedio de 3.71, 3.34 y 2.68 %, en 1945, 1946 y 1947, respectivamente, siendo más variable el coeficiente en el caso de las compañías pequeñas. Se proporcionan coeficientes para cada concepto principal de costos en los cuadros que figuran en el apéndice estadístico. Tenidas en cuenta otras consideraciones relativas a la rotación de los créditos, riesgos, etc., se llega a la conclusión de que para el período considerado los créditos hipotecarios rurales tuvieron para las compañías de seguros de vida un rendimiento líquido previsto de sólo 2.82 % (contra una tasa de interés nominal de 4 %).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

NACIONES UNIDAS, *Catalogue of Economic and Social Projects*. Nº 1, 1949. Nº 2, 1950. Lake Success, Nueva York. 2 vols. de vii + 271 y xx + 315 pp. (Pub. Nº 1949. II. D. 1 y 1950. II. D. 1.)

Los catálogos de los proyectos de trabajo de las Naciones Unidas en materia económica y social son instrumentos de indudable utilidad no sólo para todo el que quiera seguir atentamente las actividades más importante organismo de cooperación internacional, sino también para los especialistas en las distintas ramas de las ciencias económicas y sociales que deseen estar al día en una información indispensable.

En los dos publicados hasta ahora (1949 y 1950) se comprenden las actividades desarrolladas y simplemente proyectadas tanto por los organismos centrales de las Naciones Unidas como por las agencias especializadas. En forma condensada ofrecen así estos volúmenes la relación y el detalle suficiente de lo que durante esos años ha sido la actividad de las Naciones Unidas en cuanto a investigaciones económicas, estabilidad económica y ocupación, fomento y reconstrucción económica, industria y materias primas, alimentos y agricultura, comercio y hacienda internacional, asuntos financieros y fiscales transportes y comunicaciones; derechos del hombre, actividades educativas, científicas y culturales, salubridad y nutrición, seguridad social, bienestar social, narcóticos prevención de la criminalidad subsidios y refugiados; estadística, relaciones industriales, salarios y otras formas de remuneración, población y movimientos migratorios, fuerza de trabajo, habitación y urbanismo ayuda técnica, asuntos jurídicos, coordinación, instrumentación y relaciones con organismos no gubernativos.

Las agencias especializadas cuyo trabajo se recoge en esta publicación son la Organización de Agricultura y Alimentos, la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Internacional de Aviación Civil, la Unión Internacional de Telecomunicación, la Unión Postal Universal, la Oficina Internacional del Trabajo, la Unesco, la Organización Mundial de Salubridad y la Organización Internacional de Refugiados.

El manejo de los catálogos se facilita gracias a un sistema de índices de gran utilidad.

La importancia de este tipo de publicaciones es evidente y resulta ocioso todo encarecimiento. Su mejor elogio es recomendar el manejo y la familiarización con ellas.—J. C.