

# NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

CONFERENCE ON RESEARCH IN INCOME AND WEALTH, *Studies in Income and Wealth*. Vol. XI. Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1949. Pp. 450.

Los estudios sobre el ingreso y la riqueza se han enriquecido con el volumen XI de la serie que el National Bureau of Economic Research principió el año de 1937. Este nuevo libro expone los resultados de investigaciones meritisimas que revelan cómo la estructura y las actividades económicas de los Estados Unidos se han transformado continuamente, con tendencias muy ilustrativas para los países subdesarrollados. Tales investigaciones son: I. Los cambios en la distribución ocupacional de los trabajadores remunerados, durante 1820-1940. II. El poder adquisitivo en el campo y en los centros urbanos. III. Los métodos empleados en las comparaciones internacionales del ingreso nacional real. IV. La revisión de las previsiones económicas para el período de transición (enero de 1945 a junio de 1946). V. Las fluctuaciones en la relación ahorro-ingreso: un problema para la previsión económica. Sólo a este último trabajo me referiré, a pesar del gran interés que tienen los cuatro temas anteriores, y de los conocimientos valiosos que sus respectivos autores aportan.

Franco Modigliani, autor de la parte V (pp. 371 a 443) pertenece al Institute of World Affairs y es miembro de la Econometric Society. Modigliani procura probar que "el ahorro depende no sólo del nivel del ingreso corriente, sino también de su nivel máximo anterior, debido a la inercia de los hábitos de consumo, tanto como a los efectos que sobre la distribución del ingreso tiene un nivel de producción deprimida". El autor plantea esta hipótesis: a) la relación ahorro-ingreso conserva cierta estabilidad durante un largo período, en el curso de la expansión secular del ingreso; ese carácter estable es una propiedad estructural del sistema y, consecuentemente, puede extrapolarse. b) La tendencia del ahorro a fluctuar juntamente con el ingreso, y proporcionalmente más que el ingreso, es un fenómeno cíclico. Según esta hipótesis, la relación ahorro-ingreso tiende a ser independiente, en cierto grado, de la expansión que el ingreso muestra a largo plazo; la relación ahorro-ingreso tiene un comportamiento cíclico mucho más importante.

El autor aplica sus propios métodos de análisis que permiten estimar cómo cambia la relación cuantitativa entre el ahorro individual y el ingreso disponible, según que ella se considere a corto plazo —dentro de sus variaciones cíclicas— o a largo plazo, en su tendencia secular. Operando con datos de Estados Unidos para el período 1921-1941 (que se consideraron vigentes hasta que el Departamento de Comercio los substituyó por otros, a mediados de 1947), obtiene una ecuación de la que se infiere que la propensión marginal cíclica a ahorrar es 0.23, mientras que la propensión marginal secular varía entre 0.10 y 0.11. Durante cada ciclo la relación ahorro-ingreso fluctúa

sólo en función del ingreso respectivo; el máximo ingreso anterior interviene como factor constante dentro de cada ciclo.

Los datos del ingreso real y del consumo real por unidad de consumo, calculados para Suecia desde 1896, sirvieron para otra aplicación del mismo método, con resultados que Modigliani considera probatorios de su hipótesis. Dentro del período que cubre la serie de Suecia (34 años, ya excluidos 1914-18), la relación consumo-ingreso varía de acuerdo con las normas siguientes: cuando el ingreso desciende, después de alcanzar un máximo, el consumo no se contrae hasta lo que podría esperarse, de acuerdo con la tendencia secular, sino que permanece a un nivel más alto. Se infiere que la propensión marginal a consumir —calculada a largo plazo— es notoriamente mayor que la propensión marginal a corto plazo. Además la propensión marginal a plazo largo está más cercana al valor de la propensión media a consumir. Consecuentemente, la relación ahorro-ingreso se eleva al crecer el ingreso, con una tendencia que es cuantitativamente baja en un plazo largo, y mucho menor que la registrada durante un ciclo.

Los hechos anteriores tienen las explicaciones siguientes, según la hipótesis de Modigliani: *a)* un descenso cíclico del ingreso tiende a producir una redistribución del propio ingreso, que afecta a los grupos caracterizados por su mayor propensión a ahorrar; la elevación del ingreso causa efectos contrarios; los grupos que tienen menor propensión a ahorrar aumentan su importancia relativa en el caso de un descenso del ingreso, y la disminuyen cuando el ingreso aumenta. *b)* Las disminuciones cíclicas del ingreso producen reducciones en los ahorros proporcionalmente mayores, porque la gente trata de conservar los hábitos de consumo que ha adquirido, a expensas del ahorro si fuere necesario. Otros factores influyen sobre las variaciones del ahorro, como la proporción de desocupados respecto a la fuerza de trabajo, las fluctuaciones de los créditos por ventas en abonos, la permanencia del anterior nivel máximo del ingreso, etc. y otras excepcionales como los cambios en la imposición fiscal y el volumen de los pagos de transferencia. Si todos estos factores se introdujeran en los cálculos, éstos se complicarían excesivamente.

Modigliani y otros investigadores han dado preferencia a la relación entre el ahorro personal (neto) y el ingreso personal disponible. Esto se debe a que en Estados Unidos el ahorro personal contribuye mucho en la formación de capital neto. Sin embargo, los ahorros que hacen las sociedades mercantiles adquieren importancia debido a que son parte considerable de las respectivas utilidades netas (hasta 30 % en promedio). Modigliani estudia también los ahorros de las empresas, aunque con menos énfasis. El mismo autor espera demostrar con su análisis que el ingreso es probablemente menos sensible a las fluctuaciones del nivel de inversiones de lo que se supone usualmente. En efecto, el comportamiento de los ahorradores, particularmente las sociedades anónimas, tiende a actuar como un estabilizador poderoso.

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Modigliani estima que para conservar la expansión secular del ingreso se requieren inversiones netas como del 11 al 12 % del ingreso.

El estudio de la relación ahorro-ingreso (o bien la relación 'consumo-ingreso) se realizó en Estados Unidos con las antiguas estadísticas formadas en el Departamento de Comercio, que retrospectivamente se extendían hasta 1919 para el ingreso y 1921 para el gasto de los consumidores. Luego el propio Departamento rehizo sus estimaciones y produjo nuevas estadísticas por el período que se inicia en 1929; las nuevas cifras difieren substancialmente de las antiguas, no sólo por correcciones puramente estadísticas, sino por definición de los conceptos. Modigliani —después de conocer las nuevas series— afirma su opinión de que en los años de expansión a largo plazo, la proporción del ingreso ahorrado respecto al ingreso tiende a fluctuar poco en torno de un valor constante; las desviaciones de ese valor constante se hallan directamente relacionadas con la tasa de variación observada en el ingreso.

También sé que otros investigadores recalcularon la función de consumo con las bases dadas por Modigliani, pero empleando los datos nuevos del Departamento de Comercio, para el período 1929-1941. Los resultados no apoyan la hipótesis de Modigliani, y contradicen las conclusiones que se derivan de la ecuación calculada con las estadísticas antiguas para 1921-1941; seguramente se debe a que el lapso 1929-1941 cubre solamente un ciclo. Creo que la aportación fundamental del trabajo que presenta Modigliani subsiste, a pesar de esa contradicción formal, que posiblemente se eliminará cuando se calcule una nueva función, con los datos del período completo 1921-1941. También podrá ocurrir que sea indispensable introducir otras hipótesis complementarias, en número limitado.

La relación entre ahorro e ingreso —determinada numéricamente con las mejores cifras, cuyas variaciones tengan explicación verosímil— dará apoyo a progresos futuros en la teoría del ahorro y la inversión; pero además será un recurso valioso para la previsión del desarrollo económico norteamericano, que América Latina verá con interés que va aumentando. Extraordinariamente difícil es la previsión del ahorro, partiendo de cifras estimativas del futuro ingreso disponible, que es función de numerosas variables. Sin embargo, los economistas saben que en ese campo la previsión será de mucha utilidad para normar la política económica.

Los barómetros de previsión económica —creados por el Harvard Economic Service hace más de treinta años— perdieron prestigio a partir de la gran depresión mundial, que no fueron capaces de anunciar. Ahora la previsión de la actividad económica se apoya en mejores teorías, dispone de estadísticas macroeconómicas combinadas en un sistema de cuentas nacionales y usa métodos estadísticos más afinados. Pero aún se debate sobre la posibilidad de dar expresión matemática estable a las relaciones entre hechos

dinámicos y complejos, sujetos a variables interrelacionadas, de intensidades y modalidades cambiantes. La econometría está desarrollándose justamente para hallar soluciones no en un mundo idealizado, de condiciones constantes, sino en las economías nacionales, expuestas a gran inestabilidad.—E. Alanís Patiño, México.

CHARLES P. KINDLEBERGER, *The Dollar Shortage*. Nueva York: John Wiley & Sons. 1950. Pp. x + 276.

Las hipótesis y controversias sobre el origen del fenómeno que ha dado en llamarse "escasez de dólares" forman ya una copiosísima bibliografía, en la que pueden señalarse dos tendencias, la de los que creen que se trata de un ajuste transitorio de postguerra y la de los que sostienen que hay una tendencia al desequilibrio crónico en las transacciones de los Estados Unidos con el resto del mundo. En general, esta segunda escuela tiene pocos adeptos entre los economistas norteamericanos, gozando en cambio de un cierto favor en otros países. He aquí por qué es particularmente significativa la publicación de este libro del profesor Kindleberger, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, favorable a la tesis heterodoxa de la "escasez crónica". No es esta posición polémica, sin embargo, la única diferencia entre Kindleberger y sus colegas norteamericanos, sino que hay una fundamental, la de que "...el economista debe ser economista político, tanto explícita como implícitamente; y, en su tratamiento del desequilibrio de la balanza de pagos, debe tener en cuenta el equilibrio político a corto y a largo plazo" (p. 271).

Hay otros dos aspectos generales que merecen destacarse en el libro reseñado. Uno es la descripción e interpretación de ciertos hechos que no se tienen normalmente en cuenta en el análisis del comercio internacional. Por ejemplo, Kindleberger señala que los bienes de capital y ciertos bienes de consumo duraderos, como los artículos eléctricos, que deben ajustarse a ciertas normas y especificaciones técnicas, son difícilmente sustituíbles una vez que se ha recurrido a una fuente de abastecimiento dada. A su vez, la decisión de optar por un tipo determinado de equipo o de bienes de consumo duraderos depende de la posibilidad de conseguir refacciones y de reponer el material. Esto hace que el comercio internacional de productos industriales altamente diferenciados sea independiente en gran medida de costos y precios, una vez que se ha recurrido a una determinada fuente de abastecimiento. El otro aspecto de tipo general digno de mención en el libro de Kindleberger es el intento ("subproducto" de la investigación realizada) de aplicar la teoría de la competencia imperfecta al análisis del comercio internacional.

En el capítulo inicial del libro se plantea el problema de qué es lo que va a suceder después de 1952, al terminar el Plan Marshall. Se introduce aquí el concepto de escasez de dólares y se analiza brevemente su origen.

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

El cuerpo de la obra consta de tres grandes secciones. En la primera se analiza la escasez de dólares en función de la economía norteamericana. Desde este punto de vista Kindleberger distingue tres elementos generadores de la escasez de dólares, la tendencia de los Estados Unidos a "sobre-exportar", la tendencia a "sub-importar" y la tendencia a "sub-invertir". La tendencia a sobre-exportar depende de varios factores. El primero es la especialización en las exportaciones de bienes altamente diferenciados, con alta elasticidad ingreso de demanda en el resto del mundo y difícilmente sustituíbles. En cambio, en los bienes estandarizados —materias primas, productos agrícolas—, hay una desventaja comparativa por parte de los Estados Unidos. Esta desventaja no opera, debido a que los agricultores y productores de materias primas la contrarrestan, no sólo mediante una protección arancelaria que les permita continuar produciendo para el mercado interno, sino por medio de subsidios a la exportación destinados a conservarles sus mercados exteriores. Estos subsidios fueron incluso incorporados a las propuestas norteamericanas para la Organización Internacional del Comercio, y están adaptadas por el GATT, instituciones consideradas ordinariamente como instrumentos para asegurar la vuelta al libre cambio. (Es interesante notar el paralelismo de esta tesis con la de Prebisch sobre los efectos del progreso técnico en la protección arancelaria a la agricultura norteamericana). Kindleberger menciona una serie de hechos indicadores de la gran insistencia en exportar que se manifiesta en todos los sectores de la economía norteamericana desde el fin de la guerra, y que coinciden con la tesis soviética de que todas las ramas de la economía norteamericana necesitan de las exportaciones para poder conseguir ocupación plena.

La tendencia a sub-importar se manifiesta en la baja propensión marginal a importar de los Estados Unidos y en la inelasticidad de la demanda de importaciones en función de ingresos, correlativamente a una alta elasticidad en función de precios. Todo esto no es sino resultado del alto grado de autosuficiencia de la economía norteamericana y de la protección arancelaria, tanto visible como invisible. Considerando estos factores, Kindleberger se muestra escéptico respecto a las opiniones de Slichter y de Keynes en el sentido de que un aumento del ingreso nacional o una expansión de los salarios nominales en los Estados Unidos pudieran corregir esa tendencia a sub-importar.

La tendencia de los Estados Unidos a sub-invertir en el exterior es —en opinión de Kindleberger— un aspecto del exceso de ahorro sobre inversión, en virtud de la función consumo. En el caso de las inversiones norteamericanas en el extranjero, el problema se acentúa por las dificultades de movilidad internacional del capital y por las resistencias psicológicas del inversionista norteamericano a colocar sus fondos fuera de su país, en parte por amargas

experiencias de la gran depresión y, sobre todo, por ser tan reciente la situación de los Estados Unidos como país acreedor.

Desde el punto de vista de los demás países, indica el autor, hay tres tendencias hacia la escasez de dólares: una tendencia cíclica, una secular y otra atribuible a desequilibrios estructurales en la balanza de pagos. El análisis de las formas cíclica y estructural de la escasez de dólares es bastante acertado, pero relativamente poco original. Para no alargar excesivamente esta reseña conviene referirse de modo exclusivo a la interpretación —muy interesante— de la escasez crónica o secular de dólares.

Para explicar en qué consiste la escasez crónica de dólares, Kindleberger comienza por esbozar una teoría del desarrollo económico. De acuerdo con esta teoría, se origina en los países poco desarrollados una tendencia a la diversificación y a la industrialización cuyas raíces están, por una parte, en que las economías excesivamente especializadas en la producción de materias primas corren dos riesgos: el de violentas fluctuaciones cíclicas de los precios y de la demanda; y el de la sustitución por productos sintéticos a consecuencia del progreso técnico en los países industriales. En segundo lugar, se apunta la tesis del desarrollo diferencial de la agricultura y la industria, de acuerdo con la Ley de Engel (que expresa que la demanda de productos alimenticios y materias primas es relativamente inelástica en función del ingreso). Coincide en esto el autor con los principales teóricos contemporáneos del desarrollo económico —Colin Clark, Chang, Prebisch, etc.—. Por último, tiene en cuenta motivos extraeconómicos que inducen a la industrialización de los países rezagados en el progreso técnico. Cualquiera que sea el motivo del fomento, es probable que conduzca al déficit de la balanza de pagos. El equilibrio en las transacciones internacionales "...depende de su posición [la del país de que se trate] en el ciclo evolutivo y difiere de un equilibrio estático en el que el grado de las transacciones internacionales corrientes tiende a ser igual a cero" (p. 125).

El análisis continúa con las formas de capitalización en los países poco desarrollados, indicando los peligros de la "capitalización conspicua" (residencias de lujo, etc.), el carácter casi inevitablemente inflacionario de los programas de fomento, y un examen del papel que deben jugar la ayuda técnica y las inversiones extranjeras directas.

En los países viejos, indica Kindleberger, hay también una tendencia crónica al desequilibrio de la balanza de pagos. Esta tendencia resulta, no de una gran acumulación de capital, sino de una gran depreciación de capital. Los países jóvenes necesitan un alto nivel de inversiones para ampliar su equipo productivo; los países viejos también, pero para conservarlo apenas. Como riesgo, insinúa Kindleberger, es mejor el Punto IV que el Plan Marshall, puesto que el primero expande la capacidad productiva y el segundo, en el mejor de los casos, sólo la mantiene. A propósito del Punto IV hay

una observación muy ingeniosa, la de que ha acentuado la presión inflacionaria en las zonas atrasadas, al alentar la creencia en el desarrollo económico en mayor grado que la expansión de los medios para llevarlo a cabo. La conclusión de este capítulo —que es quizá el más importante del libro— es que hay una tendencia inflacionaria crónica en los países nuevos y en los seniles frente a una tendencia deflacionaria crónica en los Estados Unidos.

Con base en todas las consideraciones anteriores, Kindleberger define (p. 170) la escasez de dólares como "...una condición de desviación persistente, o de tendencia persistente, a desviarse del equilibrio, por parte de la balanza de pagos de los Estados Unidos, en el sentido de un superávit que excede a las salidas netas de capital a largo plazo". Esta creciente tendencia al desequilibrio se debe al diferente ritmo de progreso técnico entre los Estados Unidos y el resto del mundo, y a las crecientes inelasticidades de oferta (en los Estados Unidos) y de demanda (en el resto del mundo).

Los capítulos finales del libro tratan de los remedios a la escasez de dólares, incluyendo la política monetaria y de cambios, la política fiscal, la política comercial y la política de inversiones extranjeras, tanto en los Estados Unidos como en el resto del mundo. El énfasis principal está en el aumento de las inversiones norteamericanas, especialmente en los países poco desarrollados. Esto no es nada heterodoxo, puesto que coincide con las opiniones de la mayoría de los economistas académicos, con las de las empresas petroleras, con el Punto IV, y aun con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Paradójicamente, coincide también con la teoría marxista del imperialismo.

El libro concluye con un apéndice sobre la distribución del ingreso, el equilibrio político y el equilibrio de la balanza de pagos cuyas conclusiones —basadas en la tesis citada al principio, de la aceptación explícita del contenido político de la economía— son las siguientes:

"1. Cuando existe un desequilibrio estructural de la balanza de pagos al lado de un desequilibrio político a largo plazo o un equilibrio político que descansa en un acuerdo sobre los niveles de ingreso real de los grupos principales, debe darse plena consideración a la posibilidad de restaurar la posición de la balanza de pagos por medio de un aumento de productividad y nuevas exportaciones, mejor que por medio de restricciones al consumo o a la inversión y a las importaciones.

"2. En la medida en que la productividad no puede aumentar rápidamente, o no puedan venderse exportaciones nuevas debida a una demanda exterior inelástica, debe considerarse una devaluación como un impuesto al consumo y a la inversión. Como tal, debe examinarse su incidencia y compararse sus efectos sobre la distribución del ingreso con otros métodos de reducir las importaciones, tales como restricciones cuantitativas.

## EL TRIMESTRE ECONOMICO

"3. En el caso de economías relativamente jóvenes que se lanzan a un programa de fomento, puede defenderse con poderosas razones la necesidad de obtener préstamos del exterior, en lugar de recurrir a la inflación, y de limitar la necesidad de pedir prestado, evitando la capitalización conspicua, el aumento de importaciones de artículos de lujo y las exportaciones de capital por los particulares.

"4. Algunos programas de fomento económico y de adaptación estructural pueden resultar demasiado grandes para llevarse a cabo —en ausencia de una dedicación nacional plena y exaltada— sin recurrir a métodos demasiado ortodoxos o a la inflación, que pueden ser dañinos unos y otra a la salud política a largo plazo."

Aparentemente, el libro del profesor Kindleberger apareció en un mal momento, pues el año de 1950 fué el primero quizá en dos décadas en que la balanza de pagos norteamericana tuvo un saldo negativo. Sin embargo, la influencia de los sucesos de Corea en la economía de los Estados Unidos y del mundo impide determinar si han desaparecido o si es probable que desaparezcan los factores a largo plazo estudiados en la obra que aquí se comenta. Además, si es cierto que para el mundo en su conjunto desapareció la escasez de dólares durante el segundo semestre de 1950, no lo es menos que para Europa continúa, y distará mucho de estar corregida al terminar el Plan Marshall.

En resumen, este libro, lleno de atinadas observaciones y sugerencias, es una contribución valiente y original (dentro del medio académico norteamericano) al esclarecimiento de uno de los más serios problemas económicos de la época presente.—*Juan F. Noyola Vázquez, México.*

HUBERT BROCHER, *Finances Publiques et Redistribution des Revenus*. París: Librairie Armand Colin. 1950. Pp. 241.

La obra del señor Brochier trata el tema de las finanzas públicas y la redistribución de los ingresos desde dos puntos de vista: el práctico y el teórico. Desde el primero, se pretende medir estadísticamente los efectos de la política de ingresos y gastos del Estado francés, en los años de 1938 y 1946, para determinar el grado en el cual, entre los espacios de tiempo considerados, se ha operado una redistribución en los ingresos privados, o sea los ingresos que los individuos reciben como remuneración de su trabajo, capital o de una combinación de ambos. Para medir dichos efectos Brochier clasifica los ingresos y los egresos públicos: los primeros, derivados de los impuestos, en exacciones que rebajan el ingreso (impuestos sobre la venta) o aumentan los costos (impuestos indirectos) o afectan el capital; los segundos se clasifican en gastos que aumentan el ingreso monetario de los particulares, como



## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

los pagos por deuda pública, o el ingreso real de los mismos a través de la prestación gratuita de bienes y servicios. Clasificados a su vez los ingresos particulares en ingresos muy altos, altos, medios y bajos, Brochier estima los efectos de la actuación del Estado sobre los mismos en cuanto, por un lado, obtiene ingresos públicos y, por el otro, los gasta. Una vez hechos los cálculos respectivos, los cuales por otra parte deben de haber sido muy laboriosos, el autor ofrece los resultados finales en el sentido de que entre los años de 1938 y 1946 la actuación del presupuesto público ha sido la de favorecer a los ingresos altos en perjuicio de los ingresos bajos. Por ejemplo, mientras en 1943 los grupos de ingresos bajos y medios daban al Estado un 76.6 % de los ingresos totales por impuestos y recibían en cambio un 63.3 % de los gastos públicos, y los de ingresos altos y muy altos resultaban con las respectivas diferencias (23.4 % del importe de los impuestos a cambio del 36.7 % por servicios públicos), en 1946 la situación no mejoró en el sentido de que los ingresos bajos y medios dieron al Estado un 85.9 % de los ingresos por impuestos a cambio de recibir un equivalente menor de servicios públicos (82.8 %). Los ingresos altos y muy altos, a su vez, disminuyeron proporcionalmente sus pagos por impuestos (de 23.4 % a 14.1 %), pero, en cambio, recibieron proporcionalmente menos servicios (de 36.7 % a 17.2 %).

Las razones fundamentales que Brochier encuentra para explicar una situación de hecho —en la cual no se puede hablar propiamente de una política fiscal determinada— son las de que el sistema impositivo francés pierde cada vez más su progresividad, sea porque el Estado, ante sus propias necesidades, reemplaza los impuestos directos con impuestos indirectos, sea porque existe una evasión fiscal considerable. Hasta aquí se está de acuerdo con el autor y sólo restaría confirmar una vez más la idea de que no puede existir una política redistributiva del ingreso privado sin un sistema fiscal de alta progresividad. Pero, más adelante, el propio autor asienta que el fenómeno de la redistribución del ingreso sólo puede operar plenamente en países en donde “una masa importante del ingreso global se encuentre en las manos de unas cuantas personas opulentas o de empresas de capital gigantescas”, ya que sería fácil el control de dichos sujetos y, sobre todo, evitaría el problema del control de miles de causantes con ingresos medios, como sucede en Francia en donde el ingreso nacional se encuentra repartido de un modo decisivo entre los ingresos bajos y medios. Esta afirmación le da pie para que, en la parte teórica, llegue a la conclusión de que la redistribución por el canal de los gastos públicos es propia para promover un nivel elevado y estable de empleo y la utilización de los recursos productivos, pero no para remediar los movimientos cíclicos.

Las afirmaciones anteriores, a nuestro juicio, carecen de fundamento desde un punto de vista teórico y práctico. Aunque el autor para nada menciona la necesidad de que en Francia pudieran mejorar las técnicas del impuesto

sobre la renta, instrumento indispensable para realizar efectivamente una redistribución del ingreso en el sentido de afectar preponderantemente el ingreso excesivo de los individuos y no su consumo, se cree necesario desde luego afirmar que lo que se pretende lograr con una política fiscal no sólo es redistribuir el ingreso privado sino, también, *regular* dicho ingreso de modo que la tasa de los impuestos sobre la renta suba en períodos de inflación y baje en períodos depresivos, contribuyendo, en esta forma, a la corrección del ciclo de los negocios en el sentido de provocar reducciones o aumentos en la demanda general de bienes y servicios. El empleo de esta técnica requiere que el impuesto sobre la renta tenga una acción *efectiva* sobre *todos* los individuos y por lo mismo, *para los efectos del control del impuesto*, no tiene importancia alguna el que la renta nacional esté en pocas o muchas manos ya que de todos modos se supone que el ingreso derivado del producto nacional lo percibe primero la empresa privada y después los individuos al través de sueldos, salarios, réditos, intereses y demás prestaciones al trabajo o al capital. Es por esta razón elemental por la que el control tiene que ejercerse de cualquier manera sobre todos los individuos. La prueba de lo anterior es que en países como Estados Unidos, en donde pudiera presumirse que el ingreso global se encuentra en las manos de unas cuantas personas opulentas o de empresas de capital gigantesco, el impuesto sobre la renta se ejerce sobre más o menos 50.000,000 de causantes y se habla constantemente de aumentar las tasas del impuesto personal para evitar los peligros de una inflación. Si desde el punto de vista teórico es posible afirmar que una política de "regulación" de los ingresos individuales —y no de "redistribución" de los mismos que tiene una significación más limitada— sí puede corregir apreciablemente los ciclos de los negocios, desde el punto de vista práctico se cree que cualquier país puede controlar sus propios causantes del impuesto sobre la renta con tal de que modernice al respecto sus técnicas impositivas —incluyendo la mecanización del sistema— y lo simplifique de manera que, por eliminaciones y muestreos, pueda dar con los malos contribuyentes.—*Armando Servín*, México.

NACIONES UNIDAS, *Agricultural Requisites in Latin America*. Report of the Joint ECLA/FAO Working Party. United Nations, Department of Economic Affairs, Lake Success, Nueva York, 1950. Pp. 156.

Este folleto CEPAL/FAO parece un acierto desde el punto de vista de su presentación. Tiene al principio una breve introducción de dos páginas y media en la que se exponen los motivos que condujeron a investigar las necesidades de la agricultura en la América Latina. Esta primera parte va seguida de un sumario también de dos páginas y media que compendia las 21 conclusiones del estudio y, por último, en un espacio ligeramente más

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

reducido se presentan 23 sugerencias. Las 156 páginas restantes ostentan una cantidad impresionante de cuadros estadísticos y gráficas, comentados con holgura. Seguramente la edición se organizó en esta forma para ahorrarle tiempo al lector ocupado, aunque tal vez quien se encargó de la edición no carecía de experiencia en la presentación de datos contables y se apresuró a indicar en primer lugar el estado de pérdidas y ganancias, producto del estudio, sin omitir en el cuerpo del informe los datos pormenorizados, por si acaso algún estadístico jubilado decidía cotejar la exactitud de las operaciones aritméticas.

En la exposición de motivos se dice que debido a la escasez crítica de productos alimenticios que se manifestó al fin de la guerra se hizo necesario en todo el mundo expandir la agricultura, lo mismo que la industria, los transportes y las finanzas, y que "el aumentar la producción de alimentos en esta región [América Latina, p. ix] exige algo más que una lucha contra la escasez; debe darse a la agricultura el sitio que merece en la economía total de América. La esperanza sobre la expansión futura surge de que los gobiernos y los pueblos se dan cuenta en forma creciente de la importancia de los métodos y técnicas modernas. Se impone la necesidad inmediata de actuar en estos campos. Cantidades crecientes de fertilizantes, maquinaria agrícola, pesticidas y fungicidas deben fluir hacia estos países en los que la investigación y la extensión agrícola se organizan, y en los que se establecen servicios educativos y se mejoran las condiciones de salubridad. La interrelación de estos elementos constituye la dificultad principal y el reto al que se encaran los gobiernos. El grupo de investigadores a cargo del estudio se sintió obligado a encararse con el problema general en todos sus aspectos, incluyendo todos los factores principales, ya sean favorables o desfavorables, que influyen sobre los medios de producción".

Después de esta afirmación se concluye que los obstáculos principales para una utilización mayor de requisitos agrícolas son: servicios pocos adecuados de extensión agrícola; falta de educación técnica; investigación inadecuada sobre los tipos de requisitos agrícolas necesarios en condiciones específicas; facilidades insuficientes de crédito; alto costo de los "requisitos", escasez de divisas, rendimientos bajos por hectárea, pequeñez de la empresa agrícola, ingresos rurales bajos, sistemas de transportes poco desarrollados, etc., etc. . . Las 21 conclusiones representan 21 descubrimientos de la América Latina, o del Mediterráneo, o ya que hablamos de alimentos, podemos decir que de la sopa de ajo. Se hubiera podido llegar a lo mismo sin que una parte del grupo de estudio abandonara su oficina matriz en Washington para irse de jira hacia Chile, y sin que el grupo que tiene su oficina matriz en Chile se fuera de jira con rumbo a Washington. Y, posiblemente, el tiempo ahorrado al no tener que viajar por sistemas de transporte "poco desarrollados" hubiera podido aprovecharse meditando sobre la sutileza de las relaciones de causa y efecto.

En la parte dedicada a las recomendaciones también hay que dejar que los autores hablen por sí mismos: "Antes de formular las sugerencias que resultaron de las deliberaciones del grupo, desea éste hacer una observación importante de carácter general. Habiendo iniciado sus investigaciones bajo el supuesto de que la escasez de "requisitos" agrícolas es el impedimento mayor a la mejoría de la agricultura de la región, el grupo ha sido llevado inexorablemente a la conclusión de que, en la mayoría de los casos, los obstáculos principales son muy diferentes." En otras palabras, procediendo por medio del sistema de ensayo y error se parte de una premisa a todas luces equivocada para llegar a la conclusión de que ésta no era correcta y en el proceso se descubre que la América Latina es un continente muy extenso y económicamente poco desarrollado. Se opta entonces por describir los síntomas del atraso económico, haciendo todo lo posible por no mencionar sus causas.

La CEPAL y la FAO son organizaciones que disponen de recursos muy limitados en relación con los fines que se les han encomendado. Da pena, por lo tanto, ver que en lugar de llevar a cabo investigaciones concretas y bien planeadas que arrojen nueva luz sobre las causas que impiden el desarrollo económico, se hayan dedicado en un principio a la investigación de problemas cuyo planteamiento simplista e irreal no podía sino conducir a la repetición de observaciones pseudocientíficas que ya habían sido expresadas hasta el cansancio.—*Edmundo Flores, México.*

ERVIN HEXNER, *Cárteles internacionales*. México: Fondo de Cultura Económica. 1950. Pp. 675.

Decía Adam Smith (*Riqueza de las Naciones*, I, 11) que "ampliar el mercado y disminuir la competencia interesa siempre a los comerciantes". Si el mercado en que ellos piensan y la competencia de que hablan fuesen los mismos conceptos, exactamente, para productores, consumidores y gobierno, tendríamos que acoger con entusiasmo los refinamientos de organización con los cuales nos ha asombrado la vida empresarial desde el último cuarto del siglo XIX.

Ninguna expresión de fondo podría argüirse contra la sindicación de productores y distribuidores, si queremos mantener vigente la idea inspiradora del gran movimiento sindical obrero, bendecido hoy por una tradición centenaria. Pero empecemos por situar el problema: se trata de una cuestión localizada en el sector del "poder", del "dominio", y no en el del necesario desarrollo de una "ley económica" incontestable, para expresarnos de acuerdo con el magistral planteamiento de la "controversia sobre el método".

De la potencialidad de productores y distribuidores para valorar su afán de lucro dan una cabal impresión los estudios realizados, desde hace treinta

años cuando menos, por los economistas a quienes preocupa la proyección de la economía sobre los fenómenos reales. Liefmann publicó en 1920 la 4ª edición de su espléndida obra *Cárteles y Trusts y el desarrollo de la organización económica* (*Kartelle und Trusts und die Weiterbildung der volkswirtschaftlichen Organisation.*) En esa obra, así como en su artículo sobre "Cárteles" para el "Diccionario alemán de Ciencias Sociales" (3ª edición, 1923 y ss.), intenta dicho autor trazar una clasificación de esas formas de organización empresarial, en tres grandes rubros: a) asociaciones simples (tipo cámaras profesionales, en las que se mantienen libres, jurídica y económicamente, las empresas agrupadas, y sólo actúan en común respecto a ciertas actividades externas, por ejemplo, en la defensa frente al Estado); b) cárteles (con posibles restricciones vinculatorias en todos los aspectos de la producción y de la distribución, pero no en la estructura jurídica y financiera); c) trusts (verdaderas sociedades, con una rígida vinculación jurídico-financiera).

Aludía Liefmann, en aquellos tiempos, al hecho de que esas tres formas técnicas, que figuran "entre las más importantes de la economía moderna", no representan otras tantas etapas sucesivas sino que cada una está dotada de una especial significación: por otro lado todas ellas varían, con los tiempos, en sus objetivos y en las tácticas para alcanzarlos.

Es curioso observar que en aquellos tiempos —relativamente cercanos en la cronología; distantes en la coyuntura social— los cárteles merecían incluso el respaldo de algunos Gobiernos (por ejemplo, el caso del sindicato "forzoso" del potasio); el soporte de ciertas organizaciones obreras, para las cuales era cosa fácil lograr elevaciones de salarios frente a empresas monopolísticas; la complacencia de los importadores extranjeros, beneficiados por la táctica del *dumping*. El único e importantísimo sector desfavorablemente afectado era el constituido por los últimos compradores: la famosa "soberanía del consumidor", ficción liberal de entonces y de siempre, no aparecía por ninguna parte.

Desde hace tres décadas los cárteles se han ido adaptando con capacidad proteica a las fluctuaciones de la economía y de la ideología social, precisamente porque carecen de un sistema especificado de valores políticos. Pero hoy nos hallamos ya con dos cuestiones cardinales por contestar: ¿violan los cárteles, necesariamente, los intereses generales?, ¿deben pasar los gobiernos de países, o los organismos internacionales, de un plano puramente regulador del *fair play*, a otro de absorción de los cárteles, con eliminación de las organizaciones cartelizadas de los empresarios particulares?

En ese momento crucial aparece la obra de Hexner, comentada en estas líneas. En la edición española, presentada por el Fondo de Cultura Económica, se ofrece una brillante *mise au point* del problema, que merecerá una excelente acogida por parte de los estudiosos. En su primera parte nos hallamos con un serio planteamiento sistemático del tema (pp. 17-181); en

la segunda se ofrece a los lectores el mejor resumen informativo que conocemos sobre la casuística de la institución (pp. 219-454); cierra la obra una magnífica serie de apéndices documentales, donde se refleja el enorme dinamismo de las acciones y reacciones internacionales en materia de cárteles (pp. 457-644).

Pero el libro de Hexner tiene, sobre todo, una rara y estimable calidad: es —podemos afirmarlo— una obra viva, no sólo por la amenidad de la exposición sino porque en sus análisis y comentarios se ofrecen al lector los criterios más finos para ir generando enfoques adecuados a las posibles coyunturas que pueda ofrecer el porvenir. La regulación de mercados ya no es, como pretendían los liberales “una negación democrática de la democracia”: la interpolación de los intereses gubernamentales —¿hasta qué punto coinciden con los generales?— es un hecho innegable, y desbordante. “Sería peligroso —dice Hexner— ocultar el hecho de que la democracia moderna, no obstante haberse vigorizado gracias a su reciente experiencia, está amenazada por toda clase de grupos presionantes que suprimen al individuo... John Stuart Mill auguró un futuro tenebroso para la humanidad a este respecto” (p. 216).

Dos apartados especiales de la obra revelan la preocupación vital de Hexner: las conclusiones de la primera parte, recogidas en las pp. 197 a 216, y el prólogo a la edición española (pp. 7-10). Acaso la afirmación más jugosa es que, supuesto un incremento constante en la producción internacional, “la ocupación en gran escala, una distribución más equitativa del producto social y un mínimo *standard* de vida, posiblemente se conviertan en los postulados primordiales en la política futura, nacional e internacional” (p. 198).

De este modo la obra de Hexner rebasa su simple validez documental y académica, tan importante ya por sí sola, y se convierte en un libro alicionador para políticos y planeadores, deseosos de trazar cuadros de futuro, y de arbitrar, sobre todo, los instrumentos técnicos para dominarlos.—*Manuel Sánchez Sarto*, México.

SVEN OLA SWÄRD, *Latinamerika i Svensk Politik Under 1810-och 1930-Talen* (América Latina en la política sueca de 1810 a 1830). Uppsala: Universidad de Uppsala. 1949. Pp. 300.

Este libro fué publicado en Suecia hace dos años como tesis doctoral en la Universidad de Uppsala, la más antigua de ese país. Después de varios años de estudio y de consultar una gran bibliografía y material de información, el Dr. Swärd publicó esta obra de gran importancia para complementar el estudio de las relaciones diplomáticas y comerciales de la América Latina en el período de su independencia. El Dr. Swärd consultó una bibliografía escrita principalmente en sueco, danés, alemán e inglés, pero muy poco en

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

español. Queda por lo tanto por estudiar el tema que desarrolla desde el punto de vista hispanoamericano, ya que el trabajo es unilateral, pues es visto solamente desde su aspecto escandinavo. El autor consultó también los periódicos de la época y principalmente una gran cantidad de documentos de los archivos de Estocolmo, Copenhague y la Public Records Office de Londres.

El libro se reduce al estudio de las relaciones entre Suecia y la América Latina en un período de veinte años: de 1810 a 1830, es decir, a la época en que Latinoamérica llevaba a cabo su revolución de independencia. Es un trabajo de carácter histórico, diplomático y de política comercial.

El centro principal de la obra consiste en el estudio de los efectos que el novimiento de independencia de la América española produjo en Escandinavia. Hay que advertir que aunque la obra se limita a Suecia, puede afirmarse que se extiende a toda Escandinavia, si recordamos que Suecia era el país más importante del norte de Europa y que Finlandia fué una colonia suya hasta principios del siglo xix, cuando Finlandia pasó a pertenecer a Rusia y Suecia recibió en cambio a Noruega (en 1814), separándose ésta de Dinamarca.

El trabajo del Dr. Swärd tiene tres aspectos: el primero, que serviría como introducción, consiste en anotar la formación de una opinión pública en Suecia —en los sectores comerciales— favorable a extender y ampliar el mercado, a la vez que se formó un interés y una admiración general por el nuevo continente. El segundo aspecto consiste en el estudio de las relaciones diplomáticas con los países hispanoamericanos, sobre todo en lo referente al problema del reconocimiento diplomático una vez consumada su independencia. El tercero, el aspecto más importante y extenso, explica con detalle las diferentes relaciones comerciales y las especulaciones económicas que desde Escandinavia se hicieron con los países de la América española.

En el principio de su obra el autor señala que Europa, después de las guerras de Napoleón, necesitaba nuevos mercados y que entre éstos la América española aparecía como el más importante. La prensa europea desde 1815 contenía diariamente una gran cantidad de información sobre el proceso revolucionario de la América Latina y las obras de Raynal y de De Pradt —que también fueron traducidas al sueco— circulaban ampliamente. El desarrollo de Norteamérica había sido muy rápido e intenso y existía la creencia de que el turno era ahora para la América española, cuyo desarrollo, calculábase, sería tan rápido como el de los Estados Unidos. Por otra parte, América aparecía ante los ojos del europeo como un centro que irradiaba libertad y como un territorio favorable a la realización de las nuevas ideas progresistas, en contraste con la vieja Europa dominada por la conservadora y antiliberal Santa Alianza.

## EL TRIMESTRE ECONOMICO

Desde el punto de vista económico, la política sueca en Sudamérica tiene íntima relación —dice el Dr. Swärd— con la depresión económica de Europa en el decenio de 1810 a 1820. Después las condiciones mejoraron en el viejo continente, a partir de 1820, y el comercio con América Latina se intensificó. El país que servía como centro de irradiación económica era Inglaterra, de la cual partían influencias a los demás países europeos, entre otros la misma Suecia. La revolución de independencia latinoamericana ocasionó numerosos proyectos comerciales. El comercio entre Estados Unidos y Suecia se había desarrollado tan fuertemente desde 1800, que pocos años después era uno de los más importantes para Escandinavia. Por ejemplo, en 1830 la exportación sueca de lingotes de hierro a los Estados Unidos había crecido tanto que Norteamérica era su principal consumidor.

Durante las guerras napoleónicas, en que predominó el llamado sistema continental europeo, Suecia proyectó la realización de numerosas importaciones de productos coloniales del Brasil, cosa que después se desarrolló considerablemente con el café y el azúcar. Con el resto de la América Latina las posibilidades económicas fueron un poco más tardías que con el Brasil. Teóricamente se pensaba que con un comercio libre entre Suecia e Hispanoamérica se obtendrían numerosísimas ventajas. Tal vez se tenía la esperanza, infundada, de obtener más ventajas de las que la realidad vino a demostrar que era posible conseguir. La opinión del gobierno sueco y de los grupos industriales era demasiado optimista.

Como se ha dicho, en el aspecto diplomático el asunto principal se refiere a la discusión del reconocimiento de los países latinoamericanos. El reconocimiento de la Gran Bretaña en 1824 fué un golpe muy fuerte contra la Santa Alianza. Suecia, país mucho más liberal que los demás del viejo continente, por estar gobernada por un general francés de reciente importación, había simpatizado siempre con la causa de los movimientos liberales. Cuando Inglaterra reconoció a algunos países latinoamericanos, Suecia estuvo dispuesta a seguir su ejemplo tanto por simpatías como por interés económico. El interés de Suecia era también el de utilizar el caso hispanoamericano como medio para acercarse a la esfera política de Inglaterra en el juego internacional. Es en este asunto en el que el autor del libro que comentamos hace referencia a la venta de barcos que Suecia acordó hacer a Colombia y México, venta a la cual se opusieron España y Rusia. Ésta obtuvo al final que el contrato que había celebrado Suecia con Colombia y México respecto a esa venta de barcos fuera rescindido, después de haber empleado una fuerte presión diplomática. Como con la mayoría de los países europeos, el caso del reconocimiento hispanoamericano servía más bien de medio que de fin: era un instrumento para ponerse al lado de Rusia y de la Santa Alianza, o al lado de Inglaterra. El reconocimiento de Suecia se hizo varios años después y a medida que las necesidades lo fueron requiriendo.



## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

El Dr. Swärd dedica todo el capítulo primero a un estudio general de la política comercial sueca a principios del siglo XIX, sobre todo en sus relaciones con Inglaterra, los Estados Unidos, las Indias Orientales y las Antillas. Después examina las relaciones económicas entre Suecia y el Brasil. Refiere que en el año de 1809 hubo solamente tres barcos suecos (Noruega pertenecía a Suecia, y por eso en la cifra quedan incluidos también los barcos noruegos) en el puerto de Río de Janeiro; en 1817 hubo catorce, y dieciséis inclaron en 1819. Esto da una idea del desarrollo de las relaciones de los dos países. Respecto a las importaciones suecas del Brasil, el autor ofrece datos que van de los años de 1820 a 1829. Por vía de ejemplo, mencionaremos que en 1824 el 22 % del total de las importaciones de azúcar de Suecia venía del Brasil, y el 77 % de las importaciones de café. En 1828 las cifras aumentaron tanto que del Brasil iba el 28 % de las importaciones de azúcar y el 86 % de las de café a ese país escandinavo.

Brasil constituyó el primer país en entablar intensas relaciones económicas con Suecia y el que durante toda esta época las tuvo más amplias e intensas. Las cantidades son citadas con precisión, basándose en estadísticas de las aduanas y en informaciones consulares. Suecia exportó bastante hierro al Brasil, y la estadística que el autor ofrece, que va de 1820 a 1829, muestra un crecimiento constante. Las relaciones entre el Brasil y Suecia tienen bastante importancia en esta época porque sirvieron de base a los proyectos que los países nórdicos hicieron, por analogía, con los demás países latinoamericanos.

El Dr. Swärd dedica un capítulo a narrar la expedición de un enviado oficial del gobierno sueco, Graaner, a la Argentina y Chile. Esta expedición tenía el propósito de auscultar y observar personalmente las posibilidades comerciales de Suecia con los estados del Río de la Plata. Aunque de no mucha importancia en sus comienzos, desde entonces se iniciaron transacciones comerciales con estos países, así como con Colombia. La isla de San Bartolomé, en las Antillas, adquirida a fines del siglo XVIII por el rey Suecia Gustavo III, sirvió de base estratégica para el contacto marítimo comercial con Colombia y la América del Sur.

Los últimos capítulos de su obra los dedica el autor a narrar la transacción que se celebró entre Suecia, por una parte, y México y Colombia, por la otra, sobre unos barcos de guerra usados. Como ya hemos referido, esta transacción, que empezó con pláticas en Londres, y que se formalizó en un contrato, no pudo llevarse a cabo porque Rusia presionó a Suecia a no vender los barcos.

Por su material de información, este libro del Dr. Swärd es muy completo. Pero por limitarse al punto de vista europeo y escandinavo, sería de desearse que se completase y revisase con los datos y documentos existentes en los archivos hispanoamericanos. Esta obra aumenta la bibliografía que ha venido

haciéndose en los Estados Unidos y en Europa sobre las relaciones económicas y diplomáticas de la América Latina en la etapa de su revolución de independencia. Las obras de Manning, Webster, Robertson, etc., quedan completadas por la obra que hemos comentado del Dr. Swärd, si bien es necesario darse cuenta que todas ellas deben ser sujetas a una revisión y crítica de parte de nosotros, los hispanoamericanos.—*Lucio Cabrera*, México.

### NOTAS BREVES

ANTONIO CARRILLO FLORES, *El Desarrollo Económico de México*. Monografías del Banco de México, S. A. México, s. f. Pp. 95.

ANTONIO CARRILLO FLORES, *La Responsabilidad de la Iniciativa Privada en la Industrialización de México*. México: Editorial Cultura. 1950. Pp. 28.

Estos dos estudios del Director General de la Nacional Financiera, S. A., merecen destacarse entre la documentación sobre el desarrollo económico mexicano reciente, tanto por su importancia como tema fundamental del México de hoy como por representar un punto de vista dominante en los sectores oficiales. El primero fué presentado por su autor ante una reunión de expertos de las Naciones Unidas celebrada en octubre de 1949. La versión ahora publicada contiene numerosas correcciones y ampliaciones respecto a la original y pone al corriente muchos de los datos consignados; difiere también, en algunos casos en sustancia, de la versión publicada en la revista *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, vol. II, nº 4, 1950. Contiene el estudio un valeroso intento de cuantificar mucho de lo que se ha logrado en los últimos años en materia de formación de capital y producción agrícola e industrial, y un examen de las características institucionales del mercado de capitales. Se concluye que, a la par que se ha logrado un considerable progreso material, en su mayor parte con fondos nacionales más bien que capital o empréstitos externos, también se han incrementado el ahorro nacional y el consumo.

El segundo estudio revela más especialmente, en lúcida y elegante exposición, el pensamiento económico del autor, expresado en septiembre de 1950 al clausurarse las labores del Movimiento Económico Nacional. Presenta un punto de vista, sólidamente apoyado, en pro de la industrialización de México con la ayuda del Estado, pero temperado por la advertencia de los peligros de que se acentúe la desigual distribución del ingreso que actualmente prevalece; problema en el cual se finca buena parte de la responsabilidad de la iniciativa privada de velar por que se realicen aumentos del ingreso real que no sólo benefician a una minoría, de complementar la fuerte acción impulsora de las inversiones del Estado con nuevas inversiones y con reinversiones de sus utilidades, de aumentar la eficiencia industrial y la productividad

## NOTAS BIBLIOGRAFICAS

y de no abusar de la protección arancelaria. Se proporcionan también datos ilustrativos del progreso económico de los últimos años, entre ellos un índice de "productividad-establecimiento" en la industria de transformación (del que se encontrará una explicación detallada e interpretación en el artículo de Cristóbal Lara Beautell, "La productividad en la industria mexicana", EL TRIMESTRE ECONÓMICO, vol. XVIII, n° 1, enero-marzo de 1951).

BANCO NACIONAL HIPOTECARIO URBANO Y DE OBRAS PÚBLICAS, *Memoria de las Conferencias de Mesa Redonda sobre la Habitación Popular celebradas entre el 4 y el 8 de septiembre de 1950*. México, 1950. Pp. 252 + 62.

Las ponencias y estudios incluídos en la presente publicación ponen de relieve la creciente atención que presta el gobierno de México al problema de la vivienda popular, a través de entidades oficiales y fomentando la acción privada por medio de las instituciones de ahorro y préstamo y otras. Los estudios presentados por el Banco Nacional Hipotecario, hechos desde 1947, revelan la existencia en esa fecha de 140,000 viviendas ubicadas en zonas de "tugurios" o "zonas decadentes" de la ciudad de México con un promedio de 4 habitantes por cuarto, lo que requería entonces un plan mínimo de inversiones de \$ 100 millones anuales durante 5 años. En las ponencias se hace notar el efecto desfavorable de la congelación de rentas sobre la construcción de viviendas baratas. El tomo incluye un interesante trabajo de los arquitectos José Luis Cuevas y Mario Pani sobre la planificación del futuro desarrollo urbano de la ciudad de México sobre la base de "dispersión organizada y concentración vertical" y la creación de una amplia zona industrial al norte de la ciudad. En un apéndice del Lic. Adolfo Zamora, Director del Banco Nacional Hipotecario, se explica y analiza el certificado de participación inmobiliaria, título de crédito que representa una aportación original mexicana para facilitar el ahorro y la copropiedad de casas-habitación. Es de lamentarse la pobre presentación tipográfica de esta valiosa *Memoria*.

8<sup>th</sup> ARTHUR SALTER, *Foreign Investment*. Essays in International Finance, n° 12. International Finance Section, Department of Economics and Social Institutions, Princeton University. Feb. 1951. Pp. 56.

El autor, antiguo director de la Sección Financiera de la Sociedad de Naciones, llevó a cabo y administró los empréstitos internacionales de rehabilitación y estabilización a Austria y Hungría; profundo conocedor en general de los problemas de las inversiones, pasa revista en este estudio a la experiencia británica como país acreedor en el siglo XIX y principios del XX, a los problemas de inversión extranjera entre la primera y segunda guerras mundiales y a las complicaciones actuales. Hace resaltar los siguientes hechos

## EL TRIMESTRE ECONOMICO

importantes: *a)* el 80 % de las inversiones inglesas en títulos ferrocarrileros y gubernamentales se efectuó en países de agricultura de exportación; *b)* Inglaterra mantuvo durante el período de máximas inversiones un excedente de importación y reinvertió en el extranjero las utilidades obtenidas; no había “escasez de libras”; *c)* la mayoría de las inversiones internacionales en el período interbélico, salvo los préstamos de la Sociedad de Naciones y de los bancos centrales, fueron para fines no productivos o se hicieron en condiciones inconvenientes; *d)* en la época actual el campo para las inversiones privadas es muy limitado, por los riesgos, la inconvertibilidad de las monedas, la mayor atracción de las inversiones en el interior y la falta de requisitos económicos básicos; *e)* el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento es demasiado rígido e inflexible en su tratamiento de los prestatarios y, pese a sus condiciones y requisitos, no estimula a las inversiones privadas; *f)* existe bastante campo para el otorgamiento de garantías por dicho Banco a las inversiones privadas, así como por otras instituciones; *g)* hace falta coordinar la política oficial en materia de inversiones y desarrollo internacionales, sobre todo entre las Naciones Unidas, el Banco Internacional y los organismos del gobierno norteamericano. Se trata en general de un examen realista de los problemas de inversión internacional, sobre todo la de carácter privado, con certeras enseñanzas derivadas de experiencias anteriores.

CARLOS VILLAVECES R., *Bancos Centrales de Emisión*. Bogotá: Imprenta del Banco de la República. Noviembre de 1950. Pp. 115.

El autor, basándose en un proyecto de reforma a la legislación del Banco de la República de Colombia presentado por él en mayo de 1949 y en una ponencia sobre política anticíclica que presentó en la Segunda Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano, celebrada en Santiago de Chile en diciembre del mismo año, reúne, comparativamente, la actual legislación de los bancos centrales latinoamericanos, con algunos comentarios tomados de la Conferencia de Santiago, analizando los temas siguientes: funciones de los bancos centrales, atribuciones, encajes bancarios, tasas de interés, cambio internacional, regulación y dirección del crédito, depósitos oficiales, operaciones de mercado abierto, política fiscal y préstamos al Estado y administración del Banco. Termina la obra con una proposición sobre la necesidad de fincar la responsabilidad de la política monetaria en una junta o comité que, con la colaboración de expertos de un departamento de investigaciones económicas, trace los lineamientos a seguir. Las bases que, en opinión del autor, deben regir la legislación y funcionamiento de un banco central se encuentran reunidas en el cap. xii en 23 puntos concretos.