

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

SOLOMON FABRICANT. *Labor Saving in American Industry 1899-1939*. Nueva York: National Bureau of Economic Research. 1945. Pp. 52.

El nivel de vida de una nación depende de su ingreso real y en última instancia de su productividad. Será mayor mientras mayor sea la productividad, o las mercancías y servicios que se obtengan utilizando la misma mano de obra. Con fines de medición puede definirse la productividad en términos de los hombres-hora necesarios para producir determinada cantidad de bienes. El análisis histórico de la relación producto a mano de obra o mano de obra a producto, permite entender racionalmente cuál ha sido el desenvolvimiento económico de una nación. No obstante la importancia de esta relación, existen pocos informes precisos al respecto. Aun en el caso de Estados Unidos, país que cuenta con mejores estadísticas que otros, e inclusive para el período de tiempo relativamente reciente de los años transcurridos del siglo xx hasta 1939, en que dió principio la segunda guerra mundial, no existe una información muy completa. Hay, sin embargo, alguna. Esta información permite apreciar al menos la tendencia de la productividad en Norteamérica.

De hecho, todas las industrias y actividades económicas para las que existió información específica —con una representación del 10 % del producto nacional— redujeron el número de sus trabajadores por unidad producida durante las cuatro décadas de 1899 a 1939. La reducción fué, en promedio, del 58 %, en la relación entre trabajadores y producción física, en todas las industrias combinadas, y del 65 % cuando la comparación se hizo entre producción y hombres-hora. Estos porcentajes no son muy precisos porque se han omitido hechos tales como la mejoría que ha experimentado la calidad de los productos y porque en el cálculo se han ignorado por completo las economías logradas en el consumo de materiales y combustibles a través del tiempo.

El producto nacional de Estados Unidos subió paralelamente a la producción de las industrias seleccionadas. En cambio, la ocupación total se elevó más rápidamente que en estas industrias. No obstante que las dificultades de carácter estadístico y los diferentes conceptos oscurecieron los resultados obtenidos, puede afirmarse que, para la economía norteamericana en su conjunto, la baja en el número de personas ocupadas por unidad de producto fué de alrededor del 40 % entre 1899 y 1939.

¿Cuáles fueron las conclusiones a que se llegó en esta investigación? El producto nacional se triplicó entre 1899-1939. Además, mejoró considerablemente la calidad de los bienes producidos, o sea que en términos cuantitativos la producción subió más de lo que registraron las estadísticas. El producto nacional *per capita* sólo subió $2/3$, debido a dos factores: la baja en $1/5$ de la jornada de trabajo y la mayor desocupación relativa entre 1899 y 1939.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Ordinariamente se piensa en los niveles de vida en términos del consumo de bienes y servicios. Se sabe que el norteamericano medio está mejor alimentado que el ciudadano de otros países; que cuenta con mejor habitación; que tiene más y mejor ropa y que generalmente es propietario de bienes de lujo, tales como automóviles, radios, refrigeradores, y se reconoce que esas diferencias dependen de la superioridad técnica de Estados Unidos.

Al hacer comparaciones pueden olvidarse algunos de los beneficios de la mejoría en la productividad que no son tan aparentes, pero que también entran a formar parte del nivel de vida. Por ejemplo, una de las consecuencias más importantes de una alta productividad es la reducción en la jornada de trabajo. Asimismo, la capacidad para mantener el sistema educativo muy extendido y la de poder realizar las actividades productivas sin el trabajo de niños y jóvenes, depende de la alta productividad del país. La posibilidad de retiro para los ancianos es otro de sus beneficios "ocultos".

Conviene consignar también —y esto es muy importante para México— que la productividad es un elemento fundamental en el comercio internacional. Los salarios y niveles de vida de los trabajadores norteamericanos pueden ser mucho más altos que los de los trabajadores de otros países, sin necesidad de que Estados Unidos tenga altos aranceles, debido a que ningún otro país tiene la elevada productividad que es ya característica de la economía norteamericana.—*Raúl Ortiz Mena.*

SIMÓN KUZNETS. *National Income, A Summary of Findings.* Nueva York: National Bureau of Economic Research Inc. 1946. Pp. 144.

La determinación y el estudio del ingreso nacional de una comunidad dada representa la mejor manera de hacer una estimación de la riqueza de esa comunidad. Pero no basta con saber el monto de lo que un país posee, sino además es necesario determinar cómo están repartidos los bienes económicos, los cambios del ingreso nacional a corto y a largo plazo, la distribución entre las diversas clases de industrias y la alteración que sufre durante el ciclo económico. Esto es lo que hace Simón Kuznets, investigador del National Bureau of Economic Research, en la obra de que nos ocupamos. El trabajo se refiere exclusivamente a Estados Unidos, lo que no le resta interés, por ser la economía de ese país una de las más complejas y desarrolladas, prototipo de países avanzados. Como su nombre indica, es la síntesis de una investigación que se divide en cuatro partes: la estructura en los años de 1919 a 1938, cambios a largo plazo de 1869 a 1938, cambios durante los ciclos económicos de 1900 a 1938 y problemas de interpretación.

La parte primera se ocupa del ingreso total y *per capita*, de su distribución según las industrias por tipos y tamaños y de las diferencias regionales.

Antes de la primera parte hay una breve introducción donde define el

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

ingreso nacional como "el producto neto o el ingreso neto derivado de la actividad económica de los individuos, de las firmas comerciales y de las instituciones sociales y políticas que componen una nación".

El objeto del libro es, según palabras del autor, "analizar, primero, la estructura del ingreso nacional durante los veinte años comprendidos entre las dos guerras mundiales, luego los cambios a largo plazo, tanto del ingreso como de sus componentes, tal como los revelan las estimaciones del período 1869-1938, considerar las fluctuaciones del ingreso y sus componentes durante los ciclos económicos y, finalmente, enumerar algunos de los problemas de uso e interpretación".

En la primera parte encontramos cifras sobre el total y la distribución *per capita* del ingreso nacional entre 1919 y 1938. En esa época "el ingreso nacional alcanzó un promedio de 66.7 mil millones de dólares por año, o poco más, 70.5 mil millones de dólares, si lo expresamos en precios de 1929". El ingreso *per capita* fué de 563 dólares a precios de 1938 y de 591 dólares a precios de 1929. "Sin embargo, estas cifras tienen poca importancia por sí solas. En los últimos decenios hemos aprendido a asociar un determinado nivel del ingreso nacional de este país con la situación de la economía, de manera que un total de 80,000 millones de dólares en la tercera y cuarta décadas significan una prosperidad relativa y uno de 50,000 millones una depresión aguda."

En cuanto a la distribución del ingreso nacional por industrias, el autor encuentra que "la agricultura se caracteriza todavía por un ingreso relativamente bajo por hombre ocupado"; en la construcción, el transporte y otros servicios públicos, el ingreso por hombre ocupado es relativamente alto.

La segunda parte se ocupa de los cambios a largo plazo registrados entre 1869 y 1938. Examina el ingreso nacional, la población y el ingreso *per capita*, y dice que "desde 1869 el ingreso nacional ha crecido a una tasa de casi 19% por quinquenio; la población a más del 8%; el ingreso *per capita* al 8.5%. El efecto acumulativo de estas tasas es evidente en el cambio del punto medio de la primera década, 1869-1878, al de la última, 1929-1938: el ingreso nacional se ha multiplicado casi ocho veces; la población y el ingreso *per capita* casi se han triplicado. Aun si nuestros cálculos subestiman el verdadero nivel del ingreso nacional en un 10% en 1869-1878, y en un 5% en 1874-1883, el ingreso nacional mostraría un aumento de siete veces su nivel con relación a la primera década del período y el ingreso *per capita* sería dos y media veces superior al de 1869-1878."

Sin embargo, esta potencia dinámica de la economía de Estados Unidos no puede durar muchos años, ni en lo que se refiere al ingreso nacional, ni en cuanto a la población. Sobre todo en el caso de esta última. Sabido es que el incremento de la población ha disminuído en los países más desarrollados y en algunos casos se presenta una tasa estacionaria o negativa. Sobre el

EL TRIMESTRE ECONOMICO

particular Kuznets dice: "Las afirmaciones que se refieren al futuro económico de un país son siempre peligrosas. No obstante no hay ningún signo que indique que la población de este país se triplicará durante los sesenta años siguientes, como sucedió entre 1870 y 1930. En realidad, las estimaciones recientes dan un total para 1990 de 167 millones, un aumento de sólo 33 % sobre la década 1929-1938 y suponen una tasa de crecimiento por quinquenio que será bastante más baja en el futuro inmediato (2.5 %) de lo que fué durante 1914-1938 (6.5 %) y caerá gradualmente a casi cero en 1995. Bajo tales condiciones de crecimiento de la población, aun una tasa constante de aumento en el ingreso *per capita* significaría una tasa descendente del crecimiento del ingreso nacional total."

La tercera parte se ocupa de los cambios en el ingreso nacional durante los ciclos económicos en los años de 1900 a 1938, y dice: "Durante las dos décadas el ingreso nacional, a precios medios de 1929, alcanzó la cifra de Dls. 70.5 mil millones; el empleo fué de 40.5 millones y la declinación media por año de depresión fué, en ambos, más del 4 % del nivel medio. De los 19 cambios anuales registrados en las dos décadas, cinco fueron declinaciones grandes y absolutas en el ingreso nacional; en los tres otros años el aumento se mantuvo en proporciones relativamente pequeñas. Lo mismo puede decirse de la ocupación, donde se registraron cinco años de disminución fuerte y bien marcada, un año de baja pequeña pero definida y tres años en que el aumento fué relativamente inapreciable. En otras palabras, de los 19 años, 11 a lo sumo se caracterizaron por aumentos importantes."

La última parte se refiere a ciertos problemas de interpretación, como la distinción entre ingreso neto y bruto, ingreso nacional y bienestar, etc.

En conclusión, puede afirmarse que es una investigación muy instructiva e interesante, compendiada pero enjundiosa, que viene a llenar un capítulo poco explorado: la medición y el cálculo del ingreso nacional.—E. Padilla Aragón.

GUNNAR MYRDAL, *The Reconstruction of World Trade and Swedish Trade Policy*. Estocolmo: "Supplement B to Svenska Handelsbanken's Index. 1946. Pp. 30.

Pocas publicaciones pueden tener más interés que la reseñada aquí, en vista de la enorme importancia comercial internacional de Suecia en la actualidad. Veamos cuáles son las características de ese país que hace que su política comercial, expuesta brillantemente por el eminente profesor y ministro sueco Gunnar Myrdal, sea tema de gran interés. En primer lugar, Suecia es hoy uno de los pocos países industriales que están dispuestos y pueden vender equipo y maquinaria a quien lo necesite, siempre que éste le ven-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

da lo que ella precisa. Debido al bloqueo y a las restricciones impuestas por los aliados, Suecia no pudo importar durante la guerra muchas materias primas que necesita normalmente; tampoco pudo importar mucho equipo y maquinaria especializada, así como algunos artículos de consumo que su población consume en tiempos normales. Con un gobierno bien orientado y manejado por gentes muy capaces y patriotas, Suecia tuvo que recurrir a las materias primas sustitutas y luego a la elaboración de equipo, maquinaria y bienes de consumo que antes había importado. Así, pues, Suecia salió de esta guerra siendo una potencia industrial más fuerte que al iniciarse ese conflicto. Además, pasó a ser una potencia internacional financiera, debido a que sus reservas de oro y divisas aumentaron durante la guerra, su moneda estaba muy saneada y su sistema bancario sólidamente organizado. Por último, Suecia está hoy en una posición política bastante privilegiada, como consecuencia de los dos factores ya enumerados, pero también debido a su forma de gobierno, tradicionalmente democrática y a su posición geográfica, en medio de Oriente y Occidente y en el camino de importantes zonas comerciales de Europa.

El doctor Myrdal describe la política comercial de su país haciendo reseña de las dificultades de su comercio de exportación, sobre todo en los últimos meses de la resistencia alemana, cuando el bloqueo logró su máxima eficiencia; y de la completa paralización de su comercio con Alemania, una vez destruída ésta, pues en tiempos normales Alemania abastece $1/5$ parte de las importaciones suecas y toma $1/6$ parte de sus exportaciones.

Desde entonces, la política comercial sueca ha tenido tres etapas bien definidas, que el autor pasa a explicar. La primera, después de terminada la guerra, en la que Suecia asumió la responsabilidad de ayudar a los países destruídos, principalmente los nórdicos, que necesitaban toda clase de artículos y carecían de dinero para pagarlos. Suecia entró en acuerdos o convenios bilaterales con todos ellos, inclusive con Gran Bretaña, a fin de iniciar el comercio lo antes posible. En estos convenios bilaterales celebrados con sus clientes normales, Suecia racionaba las exportaciones de modo que todos pudieran tener la seguridad de recibir el mínimo y evitar así que unos recibieran mucho y otros nada. Fué preciso otorgar créditos, en vista de la situación precaria de esos países clientes en cuanto a divisas y porque las condiciones que prevalecían y prevalecen aún en Europa no permiten el movimiento normal de capitales.

Ante la limitada oferta sueca de muchos de estos artículos y la magnitud de la demanda interna y externa, fué preciso racionar las exportaciones por medio de un sistema de convenios bilaterales que seguirán siendo necesarios hasta el retorno de condiciones normales.

A consecuencia de estos convenios bilaterales y de las condiciones que prevalecían en el continente europeo, Suecia salió con un creciente saldo co-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

mercial favorable, que se tradujo en una situación inflacionaria interna. De mayo a diciembre de 1945 el país tuvo una balanza comercial favorable de 800 millones de coronas. Mientras tanto, las importaciones se mantuvieron a un nivel alarmante.

Esta situación cambió a partir de 1946, cuando las exportaciones comenzaron a bajar y las importaciones a aumentar cada vez más. Se cree que en 1946 Suecia tuvo un saldo comercial desfavorable de 750 millones de coronas. No obstante, muchos bienes de consumo esenciales, y especialmente bienes de capitalización, no se importaron en la medida necesaria para satisfacer la demanda diferida. Esta segunda fase de la política comercial de Suecia se inició, pues, con el crecido aumento de las importaciones, que no proporcionaban la clase de importaciones que el país requería y que, por otro lado, ponían en serio peligro las reservas. Hubo necesidad de un cambio, pese a que las importaciones constituían un buen método para acabar con la inflación interna; pero consideraciones de política monetaria primaron sobre las consideraciones de comercio. Las restricciones que no se han podido descartar han hecho que las exportaciones no aumenten en la forma deseada. Las importaciones aumentaron debido a las negociaciones especiales que el gobierno sostuvo con otros países extranjeros; pero no se ha podido conseguir en las cantidades deseadas materias primas, tales como carbón, que es esencial a la industria, y esto ha impedido el aumento de la producción exportable y ha reducido las posibilidades de exportar artículos como pulpa y papel, por tener que utilizar madera en lugar del carbón que no ha podido importarse. Pero no sólo es carbón lo que falta en Suecia; también falta hierro y acero, hule, ciertos alimentos, hilazas y materias primas, sin las cuales no se puede aumentar las exportaciones. Pero al mismo tiempo, ha aumentado la importación de muchos bienes de lujo o de artículos que no son tan indispensables. Dada la situación inflacionaria que existía en el mercado interno, fué preciso estimular las importaciones, lo cual encuadraba bien dentro de las finalidades librecambistas del comercio exterior sueco. Pero el alza constante de los precios mundiales obligó al gobierno a vigilar más estrechamente lo que se importaba. Y ésta es la tercera etapa de la política comercial Sueca que el público, y aun los entendidos, no han tomado en cuenta. En cambio, mucho se ha hablado de las consecuencias del convenio sueco-ruso, convenio que, en vez de aumentar las exportaciones suecas, las detendrán debido a la escasez que existe en el mercado sueco. Lejos de que las exportaciones suecas hayan tenido una influencia inflacionaria, el alto valor de las importaciones en 1946 ha tenido por objeto neutralizar el poder de compra interno. Con todo, la ironía de la situación está en que, a pesar de que las importaciones son necesarias, la política actual del gobierno es restringirlas para salvar la reserva internacional y cuidar del nivel internacional de la moneda. El gobierno espera que esta situación cambie pronto, pues

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

de ninguna manera coincide con las aspiraciones librecambistas que inspiran a las autoridades suecas.

El mayor interés de la exposición de la política comercial sueca que hace Myrdal reside en sus apreciaciones sobre las propuestas comerciales norteamericanas. Myrdal está de acuerdo con su finalidad librecambista, pero afirma que en ellas se descuida mucho la influencia que tiene en la política de cada país una situación inflacionaria que impide un inmediato retorno a la libertad de comercio irrestringida. Lo que sería de esperarse es que las reglas que se enumeran en las *propuestas* se apliquen en una forma lo bastante elástica para que ningún país vuelva al nacionalismo económico y que el comercio se oriente por puras consideraciones comerciales. Myrdal hace hincapié en que son los grandes países los que persiguen finalidades políticas en su comercio, ya que un país pequeño no tiene esas oportunidades, que sólo pueden aprovechar los grandes países, con enormes recursos financieros y posibilidades de seguir una política comercial imperialista. Suecia, como país pequeño y dependiente del comercio multilateral, no tiene ningún interés en discriminar ni contra el Occidente ni contra el Oriente, pues sus relaciones comerciales comprenden a ambos. En las discriminaciones debe incluirse todo lo relacionado a la discriminación en marina mercante y en el nivel de aranceles, dos puntos éstos en los que Estados Unidos tiene mucho que conceder, pues ese país discrimina en favor de su propia marina mercante con crecidísimos subsidios, y sus aranceles, los más altos del mundo, deben rebajarse *ipso facto*, sin esperar ninguna retribución, pues todos los demás países tienen aranceles mucho más bajos.

Es natural que a Estados Unidos, debido a su enorme reserva de oro y a otros innumerables factores, no le preocupe la posibilidad de una balanza de pagos en desequilibrio. Pero es lo cierto que las demás naciones no podrían resistir los efectos de una situación inflacionaria, y deben hacer los esfuerzos que sean necesarios para evitar que un aumento de sus ingresos se traduzca en una balanza de pagos desfavorable que ponga en peligro su moneda.

Después de analizar las condiciones que prevalecen en todo el mundo, el autor concluye que por muchos años no será posible aplicar una política de *laissez faire* en el comercio internacional. La experiencia de Suecia a partir del fin de la guerra revela que ninguna nación ha podido llegar todavía a un equilibrio interno o externo y que ante esa situación la adopción de una política de *laissez faire* resultaría en un fracaso. Hay que avanzar en esa dirección pero sin precipitarse. La política comercial que se propone en la carta norteamericana, así como la política monetaria de Bretton Woods, no puede hacerse en el vacío, sino partiendo de situaciones reales. Los convenios bilaterales, al permitir el único comercio que puede existir dentro de la situación actual, es un paso hacia el librecambio y no pueden combatirse con argumentos doctrinarios. Es probable que aun en épocas normales sea necesario

EL TRIMESTRE ECONOMICO

continuar utilizando estos convenios bilaterales; este es un punto que también se descuidó en el debate de Londres y en la carta.

El autor termina su disertación con un análisis del convenio sueco-ruso y explica cómo, lejos de constituir una desviación, es una reiteración de la política comercial sueca en favor del libre comercio. Suecia no está interesada en apoyar las propuestas norteamericanas en cuanto discriminan entre comercio estatal y comercio privado. Tampoco conviene en la discriminación norteamericana en favor de cárteles de materias primas, y en lo que respecta a la persecución internacional de los últimos, Suecia tiene su propia política y no espera cambiarla.—*Gustavo Polit.*

SIR RALPH L. WEDGWOOD, *International Rail Transport*. Londres: Oxford University Press. 1946. Pp. 162.

Al leer este libro hay que tener en cuenta la naturaleza especial de la economía de transportes. En transportes aéreos y marítimos el factor político es tan importante, que el economista que tratara de desenmarañar las hebras de esta economía con una lupa exclusivamente económica, fracasaría. Los transportes terrestres son de carácter más regional, particularmente en el Nuevo Mundo, y, por lo tanto, participan menos del factor político, pero en Europa el factor político desempeña un papel primordial.

Más de tres cuartas partes del libro se refieren a Europa. Principia esta obra con una síntesis de las diferentes organizaciones ferroviarias de carácter interregional e internacional a partir de la Unión Prusiana Ferrocarrilera de 1846; considera un poco más detenidamente las convenciones de Berna y los problemas que surgieron al terminar la primera guerra mundial; continúa presentando a grandes rasgos la situación ferrocarrilera en el resto del mundo y termina con un capítulo sobre el futuro de los ferrocarriles.

Los capítulos sobre la organización internacional europea son los más detallados. Aquí tenemos temas tan importantes como los referentes a unificación entre diferentes entidades administrativas y gubernamentales. La importancia de la unificación técnica difícilmente se puede sobreestimar. La entrevista de los ferrocarriles de los países occidentales de Europa, salvo España y Portugal, es de anchura normal, pudiendo así los trenes internacionales cruzar varios países. Sin embargo, muchos países están electrificando sus líneas, y como el tipo de corriente varía de país a país, de no establecerse un acuerdo no podrá haber trenes internacionales directos en líneas electrificadas. Aun más, el problema de electrificar ciertas líneas merece un estudio detenido, en especial cuando se tiene poco carbón y la fuerza hidroeléctrica es escasa. Se calcula que una máquina de vapor de modelo no muy antiguo consume dos libras de carbón por caballo de fuerza hora, mientras que una planta termoeléctrica genera la misma cantidad de energía con aproximadamente

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

media libra de carbón. No obstante, el autor en repetidas ocasiones hace hincapié sobre el carácter regional de los transportes ferrocarrileros, y lo poco acertado que puede ser la aplicación de principios rígidos en regiones muy diferentes. Para nosotros, en Latinoamérica, que mostramos cierta tendencia a la imitación extralógica, como diría Gabriel Tarde, esta observación es de mucha importancia.

Para el economista, el capítulo quinto es de especial interés, ya que analiza con cierto criterio económico los problemas de los ferrocarriles de Europa. Las pérdidas que sufrieron los ferrocarriles en el cuarto decenio del siglo, ¿se debieron primordialmente a la crítica situación económica que caracterizó estos años, o a la creciente competencia de los transportes por carretera? El autor opina que se debieron en primer lugar a los costos elevados que prevalecieron en este período. Los ferrocarriles tienen una proporción muy elevada de capital fijo con relación al variable, y la baja de precios que se registró a partir de 1929 afectó mucho más sus ingresos que sus costos. En segundo lugar, estas pérdidas fueron motivadas por la competencia de transportes por carretera, y en tercer lugar por la inestabilidad general de la industria y comercio en el período de interguerra.

Con referencia a tarifas hace el autor varias observaciones interesantes. La competencia de los transportes por carretera repercutió mucho en las tarifas regionales, pero no en las internacionales. Esto se debió en gran parte a la política de establecer tarifas bajas para mercancía de exportación. Desde que se inauguró esta política, los ferrocarriles sintieron más la competencia de las vías fluviales y de los canales. En general, a partir del período de interguerra, las tarifas continentales europeas son primordialmente un instrumento estatal. El mejor ejemplo de esta política lo proporciona Alemania. Presenta el autor tres casos muy interesantes de conflictos internacionales con motivo de tarifas, pero se abstiene de emitir juicio crítico alguno. Tampoco lo hace al tratar de las tarifas de los convenios internacionales de Berna. Naturalmente el autor no intenta dar una solución al tan discutido problema de la base económica de las tarifas. Si en el ámbito interregional esto no se ha logrado, en el internacional menos era de esperarse que se lograra. Las tarifas serán siempre bastante arbitrarias por diversos motivos. Philip Burt dice acertadamente: "Los costos no se pueden determinar sino hasta conocer el volumen de mercancías o pasajeros transportados, y este volumen siempre fluctúa. Es así que el costo del servicio no se podrá determinar sino hasta que el servicio haya sido proporcionado, mientras que las tarifas se tienen que fijar por adelantado." Finalmente, considera el autor de una manera muy somera la política de tarifas que volvió a implantar Italia en 1922. Esta nos interesa en México ya que el fin que perseguía el gobierno italiano era fomentar el turismo. Con posterioridad Alemania la imitó, y al poco tiempo Francia, Suiza, y otros países.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

El último capítulo del libro es el único con cierto carácter crítico y subjetivo. Después de las guerras y las crisis del presente siglo, con justificada razón se muestra el autor muy cauto al decir que parte de la suposición de que entre las naciones europeas aún existen deseos de cooperar (p. 125), y termina haciendo una serie de sugerencias relativas a la futura organización internacional de los ferrocarriles, tanto desde el punto de vista técnico como el de la cooperación. Es lástima que sugerencias tan valiosas quizá queden anuladas por la discrepancia tan enorme, característica de nuestro siglo, entre el progreso científico y el progreso social de entendimiento y cooperación.—*M. A. Rodríguez Macedo.*

CHARLES F. SCHLATTER, *Cost Accounting*. Nueva York: John Wiley & Sons, Inc. 1947. Pp. viii-699.

Hace apenas medio siglo la administración industrial solía ser algo empírica, basada en las facultades personales del individuo que sólo se apoyaba en su experiencia y en su buen sentido. No se contaba con obras de consulta sobre problemas administrativos tales como costos, ventas, organización, etc. En la actualidad, la concentración de capitales, la producción en gran escala y otros muchos factores ha impuesto a toda empresa la necesidad de contar con un conocimiento de elementos hasta hace poco descuidados.

Los directores de empresa se han visto en la necesidad de recurrir a conocimientos científicos que les proporcionen los datos necesarios para resolver problemas que se les presentan en forma cada vez más complicada. Los sistemas modernos de costos han venido a dar solución a muchos problemas de control administrativo y han surgido como una necesidad para poder entablar la lucha de la competencia.

México pasa hoy por una época de desarrollo industrial, la antigua economía mexicana se basaba principalmente en las industrias minera y agrícola; en la actualidad van cobrando importancia las industrias manufacturera y de transformación. Tal vez, siguiendo los lineamientos de nuestro actual plan de gobierno, no esté lejana la época en la que la industrialización requiera un buen sistema de costos para toda empresa, y en la que este sistema no sólo sea índice de buena administración, sino indispensable para seguir el curso normal de operaciones.

El profesor Charles F. Schlatter, de la Universidad de Illinois, había publicado con anterioridad dos libros: "Elementary Cost Accounting" y "Advanced Cost Accounting". En su nueva obra, publicada este año —"Cost Accounting"—, el profesor Schlatter incluyó, además del material de sus dos libros anteriores, material nuevo relativo a descuentos sobre compras, valuación de materiales, sistemas de salarios con prima, listas de raya, reportes de costos, estándares básicos y costos estándar.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

La obra está dividida en xxiii capítulos, que prácticamente cubren todos los principales problemas industriales de orden contable. En el capítulo i, "Introducción", el autor describe el contenido de su obra; para dar una idea de las principales materias que trata voy a extractar algunos de sus párrafos.

En el capítulo ii se adaptan los principios de la contabilidad de costos a las necesidades de un comercio al menudeo. Esta es una buena introducción al estudio de la contabilidad de costos. El simple procedimiento empleado en un negocio de esta clase sirve al lector de punto de partida para el estudio de los complejos sistemas de costos utilizados en las industrias de transformación.

El capítulo iii explica la contabilidad general para la fábrica, que es una contabilidad simple, pero que en muchos casos resulta inadecuada. Sirve como estudio de los procedimientos de una fábrica comparados con los de un negocio de compraventa, procedimientos que se reflejan en el sistema de contabilidad. El lector aprende algunos de los problemas con que se enfrenta el contador de una fábrica y que no se presentan en un negocio de índole comercial.

Los siguientes capítulos tratan de la contabilidad de costos aplicada a los diferentes tipos de manufactura; hay muchos tipos de productos, de procesos y de métodos de producción y cada uno requiere un sistema especial. Primero se explica la contabilidad de costos por "procesos", esto es, el sistema de costos que debe usarse en la mayoría de los casos de producción en procesos continuos, así como en los de productos en que es posible arreglar las operaciones en forma consecutiva. Después explica la contabilidad de costos por "órdenes", es decir, el sistema que consiste en acumular en una hoja de costo todos los elementos directos e indirectos concernientes a un trabajo determinado de producción. Algunas explicaciones detalladas de la acumulación, análisis y distribución de los elementos del costo están incluidos en capítulos subsiguientes.

El capítulo xi es una introducción al estudio de cuotas estándar de gastos de producción y los capítulos xv, xvi y xvii explican los diferentes resultados del uso de diferentes bases para obtener estas cuotas.

El capítulo xii trata del uso de cuotas estándar para el costo del metal y costo total de la producción de partes fundidas, o fundiciones de hierro.

El capítulo xiii estudia la distribución de gastos. Sin una correcta distribución no puede haber bases para estándares en los gastos indirectos como elemento del costo.

El capítulo xiv trata del control; explica el uso de estándares de gastos, mostrando cómo se hace la comparación de gastos reales con los presupuestos flexibles estándar, y señala los resultados que pueden obtenerse con dichas comparaciones.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

"El capítulo XVIII se ocupa del efecto que tiene el volumen de producción en los costos totales y en las ganancias."

Los capítulos XIX y XX se titulan "Standard Costs" y tratan de los estándares para materiales y mano de obra y de la aplicación de éstos a los gastos de producción.

Los capítulos XXI, XXII y XXIII tratan otras materias relacionadas con costos, como pérdidas y ganancias provocadas por cambios en precios, es decir, la separación del elemento especulativo del elemento de operación; estudian la forma de tratar el material desperdiciado, los productos defectuosos y los subproductos de fabricación; tratan también del problema de los intereses sobre inversiones como elemento del costo.—*J. S. Muñoz de Cote.*