

RESEÑA DE LIBROS

HIGINIO PARIS EGUILAZ : *La expansión de la Economía española*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto de Economía «Sancho de Moncada», 1944 ; 318 páginas.

El título de esta obra y las denominaciones de sus capítulos están redactados con especial cuidado de sugestión.

La mayor parte del texto es una recopilación de datos estadísticos sobrecasi todos los epígrafes de un anuario de la materia : población, producciones agrícola, ganadera y pesquera y fuentes de energía ; mano de obra ; comercio exterior ; transportes y consumo. Mas para la mayoría de ellos se omite la indicación de las fuentes particulares, contra la costumbre científica, y, en especial, hubieran sido necesarias las correspondientes a los años más recientes. Los dos capítulos de mayor interés son los concernientes a la población (provenientes de la Dirección General de Estadística, pero sin tener en cuenta las correcciones posteriormente realizadas por Ros Gimeno), y a los cálculos de las series del consumo total español.

A cada estadística sigue un ligero comentario, no exento, en algún caso, de atinadas observaciones.

La segunda parte (págs. 139 a 279) está dedicada a lo que podría llamarse análisis del tema : los problemas de la expansión económica (coyuntura—expansión y capitalización, ahorro nacional—equilibrio de la capitalización) ; la expansión y los factores dinerarios ; la política presupuestaria, los precios, el potencial agrícola y forestal, la expansión industrial y las limitaciones de la expansión. Termina la obra con nada menos que 64 « conclusiones », por capítulos, que son simples afirmaciones u opiniones sin la requerida prueba e ilación lógica.

Vamos a analizar, con la suficiente amplitud, dos de las tesis centrales del autor, que no podemos compartir.

Una de ellas trata de la problemática de las relaciones económicas internacionales en relación con nuestra estructura y coyuntura económica.

El autor de la obra sienta la siguiente rotunda afirmación :

« En realidad, no hay una coyuntura española, sino varias regionales, y, aunque puede trazarse una curva que refleje todos aquellos movimientos regionales, carece de sentido y finalidad práctica. » (Pág. 145, subrayado por nosotros).

Un tal juicio no puede quedar sin ser sometido a un examen crítico. Ahora bien, puesto que junto con las simples afirmaciones el autor aporta

una argumentación estadística y gráfica sobre el problema esencial: si existe o no existe conexión entre la coyuntura exterior y el total de la española, vamos a examinar, ante todo, la validez de la prueba.

Como demostración de su opinión, el autor aporta series de precios con sus gráficos correspondientes (1), en los cuales compara los índices de precios del arroz con el general de precios en España y el general de precios en Inglaterra, observando que la serie del arroz se mueve en completa desconexión con la española y con conexión mucho mayor con la inglesa. A la vez compara también los índices de precios interiores españoles e ingleses (todos al por mayor).

A esta argumentación precisa objetar:

a) Que la coyuntura exterior no puede compararse con la española mediante las series de precios aportados por el autor, por la sencilla razón de que no son de la misma especie: España ha tenido un sistema de cambio variable (con períodos de control) mientras que Inglaterra ha tenido un cambio fijo (con algún período de variable), dando lugar, para España, a unos precios interiores, papel, durante largo período con índices sensiblemente estables, y para Inglaterra, a precios oro esencialmente variables.

Las series que lógica, técnica y estadísticamente se deben oponer son la española y la inglesa de «precios-oro». Con ello conjugamos las tres esenciales variables coyunturales: precios interiores, precios exteriores y cambio.

b) Que un solo artículo (el arroz), integrante de un índice, tenga un movimiento de precios distinto del índice o similar a otro índice, es fenómeno casual o explicable, corriente; pero nunca puede un solo artículo constituir argumento general.

El autor, generalizando, sin razón estadística ni científica, pretendía demostrar (utilizando sólo los precios del arroz como artículo de exportación) que los precios de los artículos de exportación española seguían la coyuntura de los precios extranjeros y que, en cambio, no seguían la coyuntura de los españoles; y por ende, que sólo tienen relación coyuntural con el exterior las reducidas zonas exportadoras españolas, desligadas, a su vez, de la coyuntura nacional.

Que los precios interiores de artículos españoles, no sólo de exportación sino de importación (con las naturales desviaciones particulares), si-

(1) He aquí las pruebas del autor (págs. 140 a 143):

1) Aporta una tabla (cuadro núm. 77, pág. 140) con las series de Índices de precios españoles siguientes, para 1920-1935: Índice general (que reconocemos ser al por mayor); Índice de precios del trigo e Índice de precios del arroz. (Sin citar fuentes.)

2) Gráfico (núm. 6, pág. 141), trasladando las tres series anteriores, titulado: Movimiento comparado de Precios. Año 1913 = 100.

3) Tabla (cuadro núm. 78, pág. 142) con dos series de Índices de precios, 1920-1935 (1913=100), encabezados, respectivamente: «Índice oficial (sic) de precios en Inglaterra (1)», e «Índice del precio del arroz en España» (sin fuente). Y en la nota: «(1) *Statistic*» (sic).

4) Gráfico (núm. 7, pág. 143) trasladando las dos series anteriores, y titulado: «Movimiento comparado de los Índices de precios de Inglaterra y del arroz de España».

De consiguiente, compara entre sí las series de Índices de precios interiores al por mayor de España con los de Inglaterra.

guen la coyuntura general de los precios españoles, e incluso la de los artículos «nacionales» (o de producción y consumo exclusivo interior), nos lo muestra, en cambio, el gráfico (a), que no es más que la transcripción de las series y gráficos elaborados por la Dirección General de Es-

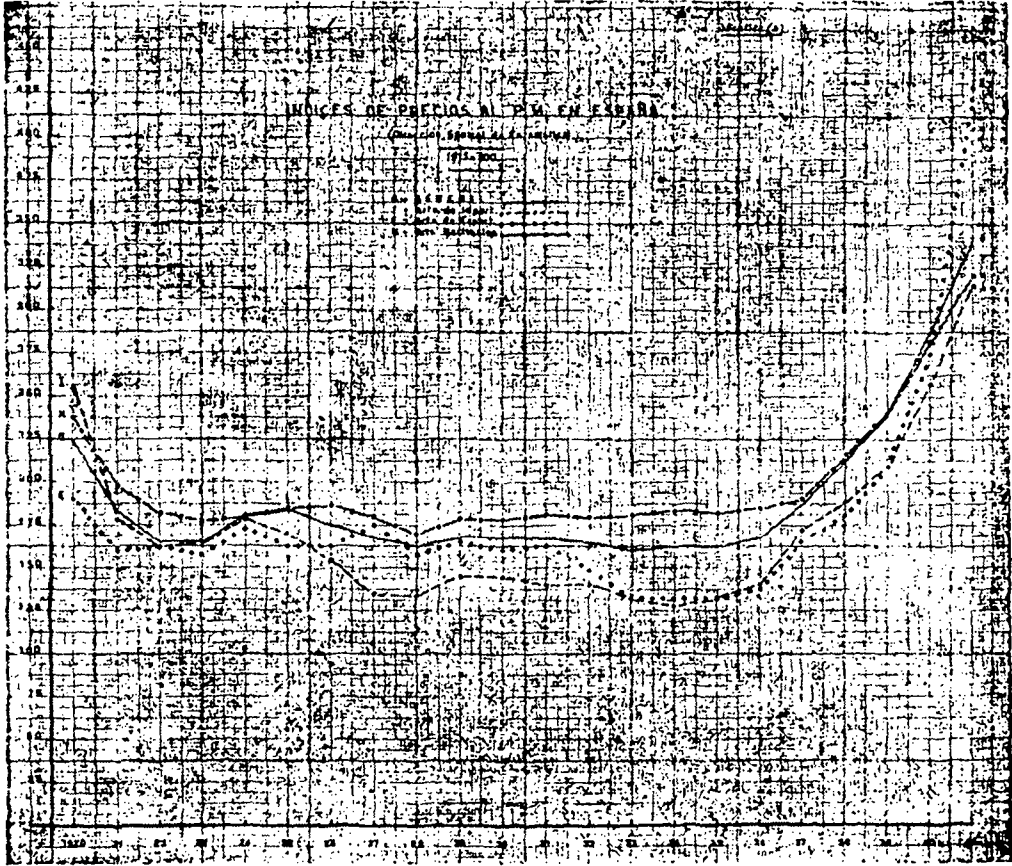


Gráfico (a)

tadística en una publicación sobre los precios españoles al por mayor y sus índices (1), ampliamente utilizada por el autor en su reciente compilación sobre los precios españoles (2). Las reservas que se podrían oponer a la estructura interna de los índices de precios españoles al por mayor no pueden desvirtuar el argumento, porque es de principio.

(1) «Precios al por mayor y números índices, 1913 a 1941». *Boletín de Estadística*. Número extraordinario). Ministerio del Trabajo. Dirección General de Estadística. Madrid, 1942, 317 págs.

(2) Higinio Paris Eguílaz: *El movimiento de precios en España*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto «Sancho de Moncada», 1943; 174 págs.

c) Si los artículos del comercio exterior de España—de importación y de exportación—y los nacionales se mueven alrededor y siguen la tendencia general de los precios españoles (gráfico (a)), podría, precipitadamente, argumentarse—si se comparasen, como hace el autor, con los índices de precios ingleses (3)—que no existe correlación entre los movimientos de pre-

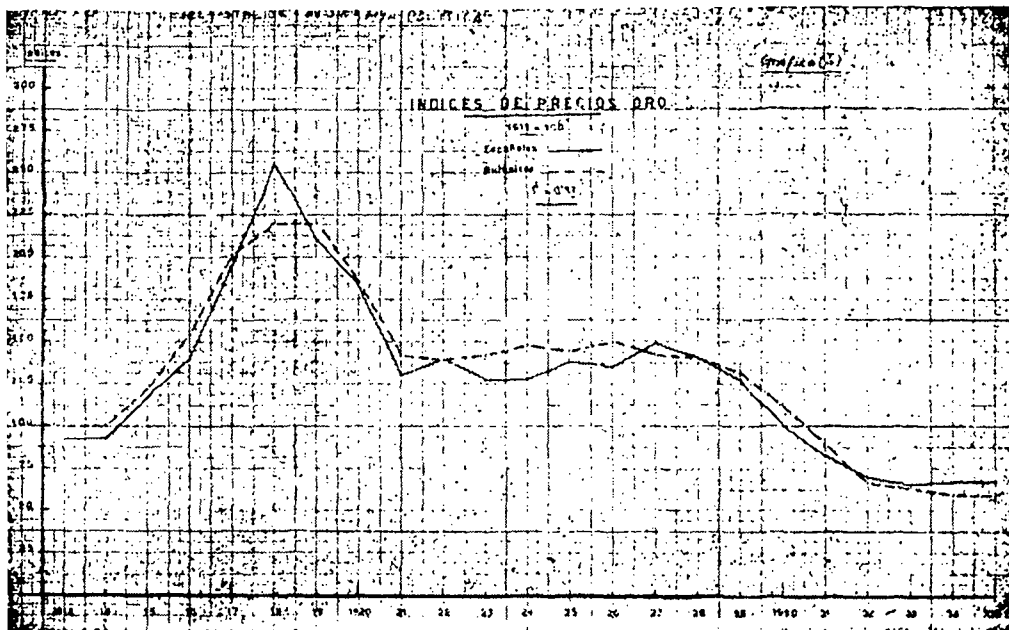


Gráfico (b)

cios españoles con los del exterior (tomando a los ingleses como su expresión).

Ahora bien, la comparación internacional de precios, a este objeto, precisa realizarse de acuerdo con la lógica y la técnica estadística. No es lógico ni científico relacionar precios «papel» españoles con precios «oro» y «papel» ingleses, tal como nos los dan las series de índices de precios «interiores» de las publicaciones. La única comparación internacional posible a estos efectos es la de series homogeneizadas.

Para ello hemos relacionado en el gráfico (b) los índices de precios oro,

(3) A propósito de los índices de precios ingleses adoptados por el autor, hemos de señalar que están tabulados (pág. 147) con este encabezamiento: «Índice oficial (sic) de precios en Inglaterra (1)». Y en la nota: «(1) *Statist*». Ahora bien, como todo economista sabe, *The Statist* es una Revista y no un organismo estatal; además, no sabemos que sus índices (provenientes de los primeros calculados por Sauerbeck con base 1867-1877) tengan hoy carácter oficial; y sólo podrían llamarse, hasta cierto punto, oficiales—por proceder de un Ministerio—los otros índices de precios ingleses, elaborados por el *Board of Trade*.

españoles e ingleses (1). Dicho gráfico expresa elocuentemente, al demostrar la perfecta correlación (2) entre ambas curvas de precios, uno de los más importantes factores coyunturales (que es el único utilizado por el autor), supuesta, con razón, la economía inglesa reflejo suficientemente típico de los movimientos internacionales de precios en el período considerado.

De consiguiente, ante nuestros gráficos (a) y (b), frente a los del autor en sus páginas 142 y 143 y frente a todas sus afirmaciones anteriores podemos concluir que:

- 0) *En realidad hay una expresión coyuntural española.*
- 1) *La «conexión» de la coyuntura exterior con la nacional es evidente.*
- 2) *Existe una curva que integra y refleja todos los movimientos regionales.*
- 3) *Esta curva tiene sentido económico.*
- 4) *Esta curva tiene finalidad práctica.*

Cae, pues, de su base cuanto en «La Expansión de la Economía Española» hace esencialmente referencia, en particular, a la relación de la economía española con la coyuntura exterior y, en general, a la problemática de las relaciones económicas internacionales.

Si España, por ejemplo, de 1928 a 1935 tiene una muy acusada estabilidad relativa de precios, ello es debido, precisamente, a la decisiva influencia de la coyuntura exterior: a medida que los precios extranjeros bajaban, con muy similar y casi cronológica medida, a pesar de intervenciones, descendía nuestro cambio. Hablar de coyuntura sin tener en cuenta el factor monetario, no sabemos de nadie, hasta hoy, que lo hubiera hecho.

Y si las influencias del cambio exterior se transmiten y repercuten sobre toda la economía dando un sistema de precios, estable o variable, según sea el sistema del cambio, es evidente que no puede afirmarse que «no hay una coyuntura española».

Pero, además, en un país civilizado, aunque no tenga una plena y libre economía de cambio, si tiene una misma moneda en todo su territorio, si tiene un sistema, más o menos perfecto, de circulación y de crédito, si ha

(1) Los ingleses los hemos calculado nosotros. Los españoles los tomamos de la serie calculada por el señor Sáinz en la Revista *Economía Mundial*, núm. 164, de 12 de febrero de 1944, pág. 10. A este artículo, demostrativo de los errores fundamentales de cálculo sufridos por el autor de la obra que analizamos, respondió éste arguyendo en el número siguiente de la Revista citada: 1) Que puesto que no utilizaba para la comparación los índices españoles de precios oro, no tenía importancia haber partido de bases falsas, y 2), que las diferencias entre su serie y la del señor Sáinz eran sólo de forzamiento de decimales. A esto hemos de objetar: 1) Que los índices de precios oro son, *por esencia*, para comparación internacional, y admitida una base (1913), ésta debe ser internacionalmente homogénea; 2), que sólo tratándose de errores de detalle en el cálculo podría hablarse de diferencias en el forzamiento de decimales, pero que tratándose de un error de principio y sistema de cálculo, la respuesta es inadmisibile.

(2) El coeficiente de correlación entre ambas series es $r = 0,96968$, y su error standard no era menester calcularlo, dada la estructura de ambas series. Un tan alto coeficiente puede calificarse, sin error terminológico, de correlación perfecta, puesto que, además, responde a los principios.

tenido una suficiente libertad de movimiento internacional de capitales, si tiene un uniforme sistema aduanero, si tiene un mismo sistema tributario, si tiene líneas de comunicación interiores sin aduanas interregionales, si sus Tratados de Comercio y Navegación son valederos para todo el territorio, *sus estructuras regionales, por muy distintas que sean, están, evidentemente, en íntima relación dentro de una coyuntura «nacional», por los precios, por la moneda, por el crédito y por la circulación interior de las mercancías, del dinero y de los hombres.*

Y si se quiere, sobre esos argumentos de razón, uno histórico, recuérdese que la revolución española de los precios en el XVI y XVII, en alza y en baja, a pesar de las grandes dificultades del transporte y de las diversidades de sistemas tributarios y monetarios y de otras muchas dificultades y menor monta de la circulación de bienes, capitales y hombres, se transmitió, no sólo por toda la península, sino también por toda Europa.

Hechos éstos, como los principios de que se derivan, que ningún economista puede ignorar.

Otro punto digno de nota en este libro es, que si bien olvida, como hemos visto, la influencia del factor monetario, contiene (pág. 98) el siguiente párrafo: «Cada día se presenta más evidente la necesidad de *regular el tipo del cambio*, cuando se ha establecido un control oficial *en función de la capacidad adquisitiva* de las respectivas unidades dinerarias, *a fin de evitar las repercusiones económicas* de un tipo de cambio rígido, *cuando la relación entre los precios interiores y exteriores experimenta variaciones*» (subrayado por nosotros), y en la lista o recetario de conclusiones (la núm. 20 en la pág. 288, al tratar del comercio exterior), incluye la siguiente afirmación, verdadera y elemental: «En cualquier sistema de intervención del cambio, *debe tenerse en cuenta la relación entre los precios interiores y exteriores.*» (Subrayado por nosotros.)

Pero el fenómeno económico de la paridad del poder de compra, citado dos veces, se desconoce de nuevo (pág. 189) con ocasión del cálculo de una serie titulada: «Poder de compra de la peseta referido a la unidad», porque si a tal encabezamiento han de corresponder sus cifras, para 1913 no se puede dar un poder de compra de la peseta = 1, porque en tal año la peseta no estaba a la par (unidad oro, evidentemente), sino que tenía un valor oro de 0,9298; de consiguiente, si el agio era alrededor del 7 por 100, el poder de compra de la peseta no era en 1913 = 1, sino = 0,93. Toda la serie, por lo tanto, es falsa (1).

ROMÁN PERPIÑA GRAU

Mayo 1944.

(1) En este error, además, es contumaz el autor:

En efecto, en su artículo titulado «Evolución del coste de la vida en 1943», publicado en el periódico madrileño *Ya* de 16 de noviembre de 1943, luego de transcribir los índices del coste de la vida en las capitales de España, elaborados por la Dirección General de Estadística, deducía que Madrid era la capital más barata de España al observar que su índice de 213,6 era más bajo que los de las demás capitales: «...sobre todo, Madrid, que presenta la cifra mínima, resultando la capital más barata de España»; pero base (julio 1936, y no 1943, como se indica por error tipográfico) los respectivos niveles descuidando el detalle técnico estadístico, e incluso la observación lógica, de que en la

ERICH SCHNEIDER: *Teoria della Produzione* (Introducción y traducción al italiano de Ferdinando di Fenizio). Milán, C. E. A., 1942; 192 páginas.

Publicada en 1934 la *Theorie der Produktion* del Dr. Erich Schneider (1), ocho años después ha aparecido la traducción italiana, a cargo de Ferdinando di Fenizio, con una extensa Introducción en que éste desarrolla el estudio sobre la obra científica del autor.

Las más exigentes críticas publicadas sobre la obra alemana en las revistas del ramo, si bien regatearon el reconocimiento de que contuviera nuevas aportaciones, hubieron de rendirse a la evidencia y proclamar que era la primera vez en que se agrupaban orgánicamente los resultados que sobre la teoría de la Producción se hallaban dispersos en diversos trabajos que Schneider exponía con claridad, concisión y lógica poco comunes.

El estudio de la Producción en la teoría económica general había encontrado, en los Libros IV y V de los *Principles* de Marshall, una formulación que fué generalmente recibida. Sin embargo, la exposición marshaliana sobre la marcha de la curva de oferta normal ha sido objeto de una profunda revisión, efectuada especialmente con los instrumentos y en el campo de la Teoría económica de la empresa.

Buena parte de los progresos de la Ciencia económica en los tiempos más recientes se debe a la orientación que trata de huir de las abstracciones demasiado generales, y en su lugar persigue como objetivo la construcción de esquemas que representen con la fidelidad posible a la realidad y se plieguen a sus modalidades y características concretas. Si en algún tiempo la teoría del Consumo, la parte de la Economía que posee más hondas raíces humanas, pudo edificarse tomando como base el *homo oeconomicus*, individuo atomizado y casi, paradójicamente, deshumanizado, en nuestros días se construye bajo la consideración de las unidades económicas de consumo, lo que los alemanes llaman *Haushalten*, porque, en cuanto a la adquisición de los bienes que han de satisfacerlas, las necesidades humanas no alcanzan su más clara y definida manifestación en forma individual y aislada, sino a través de la familia y de las Corporaciones en que los individuos se hallan integrados.

De modo análogo, la teoría de la Producción ha avanzado al examinar los hechos que ocurren en el interior de las unidades económicas de producción o empresas, y es así como los procesos de formación de los costes han podido ser analizados, para después dar lugar a sucesivas y graduales generalizaciones. Los estudios, pues, de la Economía política, nacional o social, vienen precedidos por los de las unidades económicas; o, dicho de otra manera, los de microeconomía anteceden a los de macroeconomía.

Von Beckerath, Lehmann, Nicklisch, Prion y tantos otros habían trazado en Alemania los fundamentos de la teoría de la empresa; el estudio de los costes se había efectuado más concretamente por Schmalenbach, Schlesinger, Weigmann, etc. (para citar únicamente a los alemanes), de-

del coste de la vida eran muy distintos; en una palabra, que las series eran y son comparables cada una en el tiempo, pero no entre ellas o en el espacio.

Y lo mismo le acontece para el cálculo de los índices de precios oro españoles (página 187), ya señalado y rectificado por el señor Sáinz en el artículo citado de *Economía Mundial*.

(1) Viena, Editorial Julius Springer.

biendo hacerse mención especial de los *Grundlagen einer reinen Kostentheorie*, de von Stackelberg, publicados en 1932.

La *Theorie der Produktion*, de Schneider, recogió no sólo los elementos reseñados, sino también las aportaciones muy valiosas de algunos profesores de Economía e ingenieros escandinavos, con quienes el autor se había relacionado durante su estancia en la Universidad y Escuela Técnica Superior de Copenhague, donde explicó un cursillo sobre esta materia. Como homenaje de reciprocidad, la obra incluía, en forma de apéndice, la traducción alemana del artículo sobre las leyes de armonía y de la técnica más elevada, publicado en 1924 por el ingeniero Ivar Jantzen.

Al proponérsele, ocho años después de su publicación, según hemos dicho, la traducción al italiano de la *Theorie der Produktion*, su autor acometió la tarea de revisar profundamente la obra, lo que ha venido a incrementar en notable medida el interés ya grande que poseía.

En su nuevo texto Schneider ha tratado de corregir o aclarar algunos puntos combatidos en las críticas publicadas sobre la obra alemana, y cuya severidad, rigor y minuciosidad solamente se aplican a los trabajos de más alta categoría. Pero la mayor parte de las innovaciones, casi su totalidad, se deben al propio examen, a la verdadera «revisión», y para ello el autor ha contado, además, con los resultados que le han proporcionado sus investigaciones sobre Contabilidad industrial, rama que atrajo especialmente su atención en los años transcurridos entre las dos ediciones de la obra que nos ocupa.

Ese conocimiento de la realidad es lo que ha de dar solidez a las teorías construídas; los estudios de Contabilidad industrial son un paso obligado para el perfeccionamiento de la teoría de la empresa, como ya Walras decía al afirmar: «es cierto que la práctica industrial, expresada por la contabilidad, puede servir con buen resultado al establecimiento de la teoría de la producción» (1). Tal circunstancia presta oportunidad a la colaboración de los ingenieros con los economistas para avanzar en este campo donde tan buenos frutos pueden cosecharse, como ha ocurrido en el anteriormente aludido «círculo de Copenhague», en el que puede considerarse incluido al autor, puesto que desde 1936 explica en la Universidad de Aarhus (Dinamarca).

La primera parte de la obra está dedicada a la producción, considerada como problema técnico, cuyo estudio se efectúa mediante el de la función de producción y de la función de producto o de rendimiento. La función de producción liga la cantidad física de producto con las de los factores productivos, según el proceso técnico empleado. Los factores pueden ser de dos clases: una es la de los «sustitucionales» o sustituibles, que se encuentran ya en Walras, Barone y Pareto, y otra, la de los «limitacionales» o limitativos, cuyo concepto aparece en este último autor y recibe de Frisch mayor desarrollo y la denominación indicada.

En la edición alemana, la posible discontinuidad de la función de producción era atribuída a los factores limitativos, cuya intervención en los desarrollos teóricos es bien reducida. Atendiendo a las críticas suscitadas por este artificio, en la edición italiana la discontinuidad se asigna a algunos factores sustituibles, y los demás de esta clase y los limitativos se consideran como perfectamente divisibles. También en el tratamiento geomé-

(1) WALRAS: *Éléments d'Economie Politique Pure*. (Ed. def.). París, 1926, pág. 202.

trico de la función de producción, por medio de las líneas de «isoquanta», la edición italiana mejora a la alemana en cuanto establece los límites de dichas líneas y la zona de sustitución.

La función de producto describe las variaciones de las cantidades de éste al variar proporcionalmente todos o algunos de los factores sustituibles. De esta función deriva el autor un concepto muy importante, el grado de productividad o elasticidad de productividad, cuyo valor es mayor, igual o menor que la unidad según que los rendimientos sean crecientes, constantes o decrecientes. Es importante la demostración de que las productividades marginales de los factores, multiplicadas por las cantidades utilizadas de cada uno, dan por suma una cantidad igual al producto total multiplicado por la elasticidad de productividad. Esta proposición, que el autor denomina «teorema de Wicksell-Johnson» y que mejor podría dedicar a Walras y Wicksteed, es la que encierra como caso particular el teorema de Wicksteed, fundamental de la teoría de la Distribución. Sin embargo, Schneider no hace observar que ese caso particular, que se presenta cuando la elasticidad de productividad tiene por valor la unidad, es el que precisamente caracteriza al punto de equilibrio de la empresa en el régimen de libre concurrencia, punto en el cual, como se sabe, los rendimientos son constantes, por pasar de crecientes a decrecientes. El caso particular es el considerado durante tanto tiempo como caso general, y el producto total obtenido equivale exactamente a la suma de los productos formados por las productividades marginales de los factores, multiplicadas por las cantidades de los mismos. Retribuyendo cada unidad utilizada de factor de producción con la productividad marginal del mismo, el producto total se distribuye enteramente entre los factores, sin dejar resto. Y en el régimen de libre concurrencia esto ocurre, en el punto de equilibrio de la empresa, cualquiera que sea la forma de la función de producto, porque la tangente a la curva representativa de esta función en el punto de equilibrio pasa por el origen de coordenadas, o sea que se comporta lo mismo que una función lineal y homogénea.

En la segunda parte de la obra desarrolla Schneider la teoría de los costes, en la que hace también acertada aplicación de las representaciones geométricas según las líneas de los «isoquanta», de los «isocostes» y de los costes mínimos. Al estudiar las adaptaciones de la empresa para variaciones del volumen de la producción, es importante la distinción que establece entre la adaptación parcial y la total, que vienen a corresponder con los fenómenos marshallianos de «short-run» y de «long-run». Ya anteriormente, al establecer los conceptos fundamentales de la teoría de los costes, distingue en el coste marginal entre el que proviene de una adaptación parcial y el de adaptación total, siguiendo así las opiniones de algunos autores, como Bowley y Pigou, en contra de lo expuesto, si bien incidentalmente, por Wicksell. También distingue en la adaptación parcial, según que se efectúe por la variación de un solo factor, por las variaciones proporcionales de todos los factores variables o con arreglo a una línea «isoclina», es decir, conservando constante la relación entre las productividades marginales.

Alguna de las proposiciones que el autor desarrolla y demuestra al abordar el estudio de la curva de los costes totales de la empresa para la adaptación parcial, es rechazada por Kaldor (1) en la crítica a la edición

(1) *Economica*; febrero 1936, págs. 95 a 99.

alemana, por tachar de ilegítima la deducción matemática. En la nueva edición, Schneider insiste en sus afirmaciones y rebate la censura de Kaldor, pues alega que éste no había tenido en cuenta que la transformación no sólo era válida para variaciones proporcionales de las cantidades de los factores, sino también para los que siguieran la línea de los costes mínimos, que era el supuesto considerado.

El estudio de la curva de los costes totales según la adaptación total de la empresa se desarrolla, en la edición italiana, en un capítulo posterior al dedicado a la curva de costes para la adaptación parcial, alterando el orden en que estos capítulos figuraban en la edición alemana. La variación introducida representa una notable mejora, porque en el caso más general de cambiar la función de producción al realizarse la adaptación total, las curvas de costes obtenidas con esa adaptación total son las respectivas envolventes de las curvas de adaptación parcial.

En los dos capítulos finales de la parte dedicada a los costes se generaliza la teoría expuesta en los precedentes. En el primero de dichos capítulos se abandona el supuesto de invariabilidad de los precios de los factores productivos. Si dichos precios se consideran como variables, se obtiene el principio fundamental de que las productividades marginales de los factores sustitubles son proporcionales a los precios de los factores multiplicados por la unidad aumentada en la flexibilidad de los precios. Como la flexibilidad de los precios (valor recíproco de la elasticidad de la curva precios-cantidades) en el caso de ser constantes es nula, queda comprendido en este principio, bajo la forma de caso particular, el bien conocido de la proporcionalidad entre las productividades marginales y los precios.

La teoría de los costes se completa en su último capítulo con el examen de otras curvas de costes en las que las variaciones de éstos con el volumen de la producción se efectúan por los cambios en la duración de utilización de la unidad de trabajo, o por los del rendimiento de dicha unidad de trabajo, o bien se consiguen las variaciones de todas las magnitudes que intervienen, con la condición de que se obtenga el coste absolutamente óptimo para cada volumen de producción. En todo este capítulo, inexistente en la edición alemana, recoge el autor algunos resultados de sus estudios sobre Contabilidad industrial en el campo experimental del funcionamiento de las empresas, a que anteriormente hicimos referencia, y con ello su teoría de los costes, al aproximarse a la realidad, acrecienta su solidez, a la vez que abre el horizonte de las aplicaciones prácticas.

También en la parte final de la *Teoria della Produzione*, que estudia la Producción como problema de la teoría del mercado, el autor mejora el texto de la primera edición al considerar no sólo los casos extremos en que la empresa goza de una posición de monopolio o forma parte de un mercado perfecto y homogéneo, en concurrencia atomística con otras empresas, sino que examina, asimismo, si bien con poco detenimiento, los casos intermedios de concurrencia imperfecta, que tanto interés despiertan entre los teóricos durante los últimos años.

Al analizar el comportamiento estratégico de la empresa respecto al mercado, introduce igualmente el autor en la nueva edición el examen de la política activa de ventas y el de los costes de venta, término este último correctivo para obtener el beneficio minorando los ingresos brutos con los costes, así de producción como los que la venta ocasiona.

En sus últimos capítulos, la obra expone el equilibrio de la empresa en el mercado, según las distintas características que en éste puedan suponerse, y explica la formación de la curva de oferta de la empresa. Al referirse a la curva de oferta del vendedor monopolista, señala el autor su divergencia con von Stackelberg, pero es interesante observar que, en ésta como en otras ocasiones, se trata más bien de diferencias de expresión, pues en el fondo están de acuerdo estas dos jóvenes figuras, quizás las de mayor categoría entre todos los economistas alemanes contemporáneos que siguen la dirección puramente teórica.

En fin, y como resumen de cuanto llevamos dicho, debemos consignar nuestro juicio altamente elogioso de la obra de Schneider, que es fundamental, en lo que a la Producción se refiere, dentro de la actual configuración de la ciencia económica. Que se ocupe únicamente de la empresa productora de un solo producto uniforme y continuo y que desarrolle el estudio dentro de consideraciones exclusivamente estáticas, no son objeciones a la obra, sino limitaciones impuestas por el autor a su objeto y declaradas desde las líneas iniciales.

Cierto que las simplificaciones señaladas deben ser abandonadas en estudios sucesivos que las superen, y en este sentido, como avances principales, cabe citar los de Hicks y Carlson. El mismo Schneider, para la edición italiana de su obra, ha introducido en ella cuantas mejoras eran compatibles con la conservación de los rasgos fundamentales, puesto que no trataba de escribir una obra nueva, distinta de la anterior. Su noble afán de superación se expresa en las siguientes palabras, publicadas en 1942, en una de sus polémicas con von Stackelberg, a que hemos aludido, y con las que ponemos fin a esta nota: «Los estudios que he efectuado durante los últimos años en las empresas industriales, los cuales me han inducido a investigar sobre el alcance de las construcciones teóricas ya existentes y a reunir materiales para la construcción de una teoría más vecina de la realidad, me han convencido siempre de que estamos en la iniciación de un desarrollo que deberá conducir a una teoría de la producción y de los costes que considere la multiplicidad de la vida económica.»

JOSE CASTAÑEDA

HENRY SCHULTZ: *The Theory and Measurement of the Demand*. Chicago, The University of Chicago Press, 1938; XXXI, 817 págs.

La importante obra de Schultz, uno de los estudios econométricos mejor logrados, y cuyo valor no es menor hoy que el día en que salió de la imprenta, puede considerarse bajo tres aspectos distintos: como teoría económica de la demanda, como metodología estadística para la determinación de sus leyes, y en cuanto aplicación de estos métodos a la política agraria de Estados Unidos. Su amplitud, el esfuerzo que habrá sido preciso para llevarla a término son impresionantes; y solamente la reunión de un grupo numeroso de ayudantes y colaboradores de Schultz, impulsados por la tenacidad y espíritu constructivo de éste y dotados de toda clase de medios materiales, ha hecho posible la realización de una obra como la que reseñamos.

La obra contiene un estudio histórico de la teoría de la demanda, en donde se señalan las diferencias entre los conceptos de Cournot-Marshall, Walras y Pareto y se explica la teoría del equilibrio de este último según el desarrollo de Slutsky; el cual tiene, sobre el más conocido de Hicks-Allen, además del mérito de la prioridad el de una formulación matemática más simple, sobre todo al referirse a más de tres bienes. Los significados económicos de ambas exposiciones son de un valor muy aproximado, va que lo mismo el concepto de elasticidad de sustitución, sobre el que reposa la teoría de Hicks-Allen, que el de elasticidad de la demanda respecto a una variación compensada del precio, fundamento de la de Slutsky. son bastante artificiosos.

Un punto fundamental y de gran dificultad teórica es el estudio de las relaciones de complementaridad y sustitución entre las demandas de distintos bienes. Los conceptos de bienes complementarios y sustituibles, aunque muy intuitivos, son de difícil formulación exacta, sobre todo a intervenir las variaciones del grado de utilidad marginal del dinero. Schultz rechaza, justamente, la definición clásica de Edgeworth-Pareto, porque exige el conocimiento de la función de utilidad y no basta el de una función-índice, y las de Johnson-Allen y Friedman porque se basan en el comportamiento de las funciones de demanda en sus límites de existencia, esto es, en una región en que no es posible su determinación empírica. Quedan como más prácticas las definiciones de Slutsky y de Hicks-Allen, si bien no carecen de inconvenientes cuando dejan de referirse a la demanda individual y se aplican a un grupo de consumidores. Señala Schultz la necesidad de un postulado que llama de la «racionalidad del consumidor» para poder establecer una teoría consistente de las interrelaciones de la demanda.

La determinación empírica de las curvas de demanda se puede realizar por dos tipos de procedimientos: el primero; a partir de las cuentas de gastos familiares, esto es, del conocimiento de las relaciones entre consumo y precios para grupos de consumidores que gozan de una renta determinada, las cuales permiten, por tanto, hallar las curvas de demanda a partir de las de Engel; y el segundo, basándose en series cronológicas de precios y consumos referentes a un grupo heterogéneo, como puede ser toda una Nación. Schultz expone los métodos de Pigou, Frisch, Marschak y Roy en el primer grupo, y los de Moore, Leontief y Pigou en el segundo, y examina críticamente todos ellos. Su propia adhesión a los métodos de Moore le lleva a poner en segundo plano los basados en los balances familiares; algunas críticas a diversos métodos no dejan de ser muy discutibles, por ejemplo, la que hace al método de Leontief por establecer éste que la elasticidad de la demanda ha de ser constante, ya que una simple transformación funcional puede eliminar tal inconveniente y, por otra parte, no debe olvidarse que los métodos empleados por el mismo Schultz tienen que limitarse, en la práctica, casi exclusivamente a las leyes de demanda lineales o de elasticidad constante.

Los métodos de Moore, seguidos y perfeccionados por Schultz, obtienen las leyes de demanda partiendo de series temporales de consumos y precios nacionales. En la exposición de Schultz hay un punto cuyo enla-

ce con la teoría es imperfecto. En efecto, la teoría establece que la demanda de un consumidor adopta la forma

$$x^{(i)} = f_i(p, p_1 \dots p_n, R^{(i)}, t) = 0$$

donde $x^{(i)}$ representa la demanda del consumidor (i); p , el precio del bien X ; $p_1 \dots p_n$, los precios de los restantes bienes; $R^{(i)}$, la renta del consumidor (i) y t el tiempo. Si no hay bienes cuya complementariedad o sustituibilidad con X tengan gran importancia, podrá hacerse

$$x^{(i)} = f_i(p, P, R^{(i)}, t)$$

representando P un índice general de precios. Las condiciones de homogeneidad y la relación entre renta, precios y consumo permiten escribir

$$x^{(i)} = f_i\left(\frac{p}{P}, \frac{R^{(i)}}{P}, t\right) = f_i(\pi, \rho^{(i)}, t)$$

siendo π y ρ precios y rentas reales o desinflados. Ahora bien, las series temporales registradas por las estadísticas dan $X = \sum_0^n x^{(i)}$, o sea la demanda global de toda la nación, y se tendrá:

$$X = \sum_{i=0}^n f_i(\pi, \rho^{(i)}, t).$$

Pero no hay razones de tipo teórico que permitan escribir (ρ = renta nacional):

$$X = F(\pi, \rho, t)$$

sin tener en cuenta la distribución de la renta nacional, ni menos que hagan posible prescindir «a priori» de la influencia de tal renta. Un desarrollo teórico basado en el simple postulado de independencia entre los gustos individuales y las rentas individuales permite considerar a X como función del precio real, de la renta nacional real, de los parámetros que fijan la distribución de la renta nacional (α , de Pareto, por ejemplo) y del tiempo. Schultz no desarrolla esta teoría ni las interesantes consecuencias que de la misma se deducen.

Las diversas hipótesis que sobre la forma de la función f (demanda individual) pueden hacerse, conducen a resultados muy distintos respecto a F (demanda global), y como ha señalado Marschak (1) con gran acierto, sólo una combinación del método de las series cronológicas con el de los balances familiares puede dar la mejor solución.

De aquí que la adopción de una ley lineal para la demanda individual no tiene por qué conducir a una ley lineal para la demanda nacional. Si la demanda individual es $x^{(i)} = a_i + b_i \pi + c_i t + d_i \rho^{(i)}$, será $X = A + B\pi + Ct$

(1) *Economic Journal*. Vol. XLIX, núm. 195, 1939.

$\cdot \sum d_i p^m$, haciendo $A = \sum a_i$, $B = \sum b_i$, $C = \sum c_i$. Por tanto, sólo cuando supongamos d_i constante ($d_i = d$) tendrá una justificación teórica la ley de demanda lineal respecto al precio, el tiempo y la renta nacional:

$$X = A + B\pi + Ct + d\rho$$

La obtención estadística de las curvas de demanda tropieza todavía con las dificultades provenientes de que poseemos una sola observación de cada una de las variables para cada valor de t . Schultz analiza las condiciones que han de satisfacer la oferta y la demanda para poder hallar una relación que pueda considerarse curva de demanda, que se reducen, en definitiva, a que los desplazamientos de las curvas de oferta se deban al azar y los de las curvas de demanda sean regulares (2). Además, los desplazamientos han de ser sencillos para que queden prácticamente eliminados al separar la tendencia de las series temporales. Estas condiciones, afirma Schultz, las cumplen los productos agrícolas, a causa de que la oferta no depende fundamentalmente del precio actual sino del precio del año anterior. No obstante, quedan algo olvidadas las desviaciones en el consumo que puedan provenir de variaciones en la renta nacional.

Para eliminar las tendencias de las relaciones entre consumo y precios se siguen tres métodos: El primero, emplea ecuaciones de regresión con el tiempo como variable independiente, lo cual equivale a hallar la dependencia entre las desviaciones de ambas series respecto a sus tendencias; el segundo, emplea como variables aleatorias los cocientes entre los valores reales y las tendencias. Estos dos primeros métodos son clásicos en todos los problemas estadísticos en que se desea eliminar una causa de correlación espúrea, en este caso el tiempo; sólo ha de señalarse que la preferencia por uno u otro dependerá de que se suponga que, en tales series, las fluctuaciones debidas al azar sean independientes de la magnitud del valor de la tendencia, en cuyo caso deben tomarse las diferencias con la tendencia, o que sean proporcionales a este valor y deberán utilizarse las relaciones por cociente. Así pueden obtenerse series de valores con varianzas independientes de las medias y seguirse los métodos ordinarios de correlación. Schultz ajusta dos tipos de funciones, tomando como variables independientes: en unas, el precio, y en otras, el consumo; y da preferencias a aquéllas que tienen el precio como variable independiente a causa de que las series de consumo tienen errores de observación superiores a las series de precios. En esto, como en el cálculo de los errores típicos de los valores estimados por medio de las ecuaciones de demanda, no tiene en cuenta que los errores pueden provenir, no sólo de las imperfecciones en la medida de los valores observados, sino también de los desplazamientos en las funciones de demanda; este hecho disminuye el valor que puede atribuirse a los cálculos de errores probables de estimación por medio de las curvas obtenidas. También es oportuno subrayar que la

(2) O al menos que las fluctuaciones al azar de la oferta sean bastante superiores a las fluctuaciones al azar de la demanda. Un análisis detallado puede verse en METZLER: «The assumptions implied in least squares demand techniques». *Review of Economic Statistics*, vol. XXII, núm. 3, 1940.

introducción del tiempo como variable independiente en las leyes de demanda no da a éstas carácter dinámico, como afirma Schultz. La ley dinámica de la demanda tiene que deducirse por medio de ecuaciones que contengan como variables, además de las indicadas (cantidades, precios y rentas), sus derivadas respecto al tiempo.

El tercer método empleado es el de cadenas de relativos («link relatives»). No se encuentra en la obra de Schultz ninguna razón de índole económica que aconseje el empleo de dicho método, que consiste en tomar como variables para la regresión los cocientes entre los valores de un año y los del anterior en las series de precios y consumos, justificándolo solamente como medio de eliminar la tendencia. El mismo Schultz (pág. 140) recuerda, oportunamente, lo que Edgeworth exigía a un método: la validez «a priori», y se adhiere a esta opinión. Sin embargo, no demuestra, y nosotros no vemos, la validez «a priori» del método de los «link relatives».

Una aplicación de estos métodos, llena de sentido económico, a los principales productos agrícolas de Estados Unidos, que constituye la parte más importante de la obra, permite explicar muchos hechos de la economía agraria de dicho país y deducir también consecuencias referentes a la política agraria que debe seguirse. Claro que para ello se hace preciso suponer que no van a existir cambios fundamentales en la estructura económica, ni en los gustos de los consumidores; lo cual quita mucho valor a las predicciones basadas en las curvas de demanda o en cualquier otro procedimiento econométrico, pero no puede imputarse como inconveniente a estos métodos, ya que es tan sólo consecuencia forzosa de nuestro desconocimiento del futuro.

Como ejemplo de los resultados conseguidos por Schultz diremos que al analizar la demanda de maíz puede demostrar la existencia de una gran disminución progresiva en el consumo independiente de las variaciones del precio; esto es, que la misma oferta produce un precio más bajo cada año. Aunque los cultivadores pudiesen producir precisamente la cantidad que conseguiría un valor máximo en el mercado, éste habría bajado de 1.785 millones de dólares en 1915 a 1.454 en 1929. Por ello afirma Schultz que la política de la A. A. A., consistente en crear una escasez artificial, no podrá conseguir un resultado práctico y que las únicas medidas satisfactorias serían las que procurasen detener la tendencia contractiva del consumo, por ejemplo, una política de comercio exterior más liberal.

ANGEL ANÓS

W. A. L. COULBORN: *Introducción al Dinero*. (Traducción de Francisco Porta Vilalta). Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, [1944]; 339 págs.

Ha sido un acierto indudable verter al español la obra cuyo título encabeza estas líneas. El libro reúne cualidades que lo hacen de gran utilidad para un círculo amplio de lectores. Además, la traducción del señor Porta es acertada la mayoría de las veces. He de suscribir completamente sus palabras, escritas en el prólogo, sobre el criterio general de traducción; es decir, el de no querer expresarse como si las ideas hubieran sido

pensadas en español, sino forzar la lengua propia hasta el máximo para expresar ideas pensadas y escritas en lengua extraña.

Veamos ahora la obra en sí. Es una manifestación de esa típica mentalidad inglesa que parece construída expresamente para la ciencia económica. Esto es, una mezcla de lógica rigurosa y de empirismo descriptivo. Con estos dos ingredientes el autor ha construído un libro que, desde ciertos puntos de vista, es perfecto. Es decir, como obra de iniciación en el estudio es difícil señalar otra escrita con criterio más justo.

El autor pretende dar un estudio introductivo del dinero acotando y separando así del resto un sector de la ciencia económica. Esto es difícil, y más hoy día en que la teoría monetaria es cada vez más inseparable de la teoría general del equilibrio económico. ¿Cómo logra, pues, Coulborn su propósito? De la siguiente manera. Unos capítulos, los tres primeros, de riguroso carácter sistemático, tratan de desbrozar el camino y de fijar la terminología. Luego, con algunas intercalaciones, vienen los dedicados a exponer la teoría monetaria enlazada con la teoría económica general (capítulos VII y VIII), y después entramos ya en el terreno de la técnica monetaria. En esta parte, la economía monetaria se estudia separada de la economía general, a base de lo único que realmente la separa: sus instituciones. Así, pues, los instrumentos de que se vale el autor en estos capítulos son: el análisis institucional, la descripción histórica y la sistematización de los fenómenos monetarios específicos. No se sigue un orden lógico riguroso al exponer estas cuestiones, pero es, precisamente, una cierta vaguedad empírica en la exposición lo que da amabilidad y facilita la lectura y la comprensión del libro.

La tendencia básica de la obra resulta claramente de los capítulos dedicados a exponer la teoría monetaria en relación con la teoría general económica. Estos capítulos están escritos a base de las obras de Keynes: el «Tract», el «Treatise» y la «General Theory», reproduciendo, a veces, párrafos íntegros de ellas. Si cabe formular alguna objeción al libro de Coulborn es, precisamente, en esta parte. Se podía haber dado mayor amplitud a estos capítulos teóricos o el autor podía haber añadido otros que los completaran y resumieran las ulteriores consecuencias de la teoría monetaria moderna y su interconexión con todo el equilibrio general económico. Por ejemplo, los efectos de la acumulación de capital, la teoría del «multiplicador», la teoría de la economía «sin paro» y alguna otra materia en que la teoría monetaria se halla envuelta o tiene algo que decir.

Por lo demás, los capítulos dedicados a la exposición institucional y a la historia del dinero parecen plenamente logrados. En ellos podemos recorrer, en líneas generales, las cuestiones más importantes que ha planteado la política monetaria actual y las vemos expuestas con un criterio científico riguroso y con una sobriedad de exposición laudable.

Merece notarse también como uno de los méritos que hacen recomendable la obra, las notas bibliográficas que figuran al pie de cada capítulo. En ellas, al mismo tiempo que el autor muestra con franqueza cuáles han sido sus fuentes, ofrece al lector un índice bibliográfico muy completo sobre temas monetarios.

J. R. BELLERBY: *Economic Reconstruction (A Study of Post-War Problems)*. Vol. I: *National Industrial and Regional Planning*. Londres, MacMillan, 1943; 396 págs.

Todos los problemas que planteará la postguerra son sentidos actualmente en Inglaterra con gran intensidad, pero quizá pocos como el de la reaparición del paro si no se toman precauciones para evitarlo. El recuerdo de lo ocurrido en el período comprendido entre las dos guerras impulsa fuertemente a estudiar y proponer soluciones que puedan hacer frente a la situación que se presentará al día siguiente de la paz.

Una de estas aportaciones es la obra de J. R. BELLERBY, que tiene por objeto estudiar la forma más adecuada para conseguir la total ocupación en Inglaterra desde el momento en que cese la actual guerra, considerando el problema desde el punto de vista de la economía interna inglesa, para hacerlo después—en un segundo tomo, aún no publicado—en sus relaciones internacionales. El trabajo está efectuado en la Universidad de Glasgow y en contacto con las industrias de aquella región; el ambiente de esta zona, en continua depresión desde muchos años antes del comienzo de la actual guerra, es indudablemente favorable para que no esté ausente el realismo, de tanto interés en estos estudios.

BELLERBY centra y justifica al principio su propósito. En el prólogo dice que «después de la guerra existe el peligro de revolución»; que «es necesario y urgente empezar una revolución por todos aquellos que están preparados y están convencidos de que la solución debe buscarse solamente en un sistema seguro y armónico»; que «es mejor tener un deseo claro que muchos confusos», y «ese debe ser conseguir la ocupación total». «La ocupación es, en términos generales, cuestión de gasto», y «aunque sencilla en concepto, produciría cambios profundos en la tradición política y financiera». La influencia que pueda tener la ocupación total sobre la eficiencia, y por lo tanto en el nivel de vida, es indudable, y no oculta su decisión de sacrificar el máximo nivel de vida a la ocupación total. Como es fundamental saber qué cambios deben producirse en el actual sistema económico inglés para conseguir tal fin, se propone estudiar éste dentro de un sistema que mantenga la propiedad privada, y después en otro que la haya eliminado, pasando ésta al Estado, pero teniendo presente en este caso las dificultades de transición y permanencia.

Eje fundamental de todo el plan BELLERBY es la fijación de un nivel mínimo de vida, que permitiría conocer, como consecuencia, un tipo de producción; su diferencia con el plan Beveridge es notoria: no se trata de eliminar la necesidad, sino de mantener un consumo mínimo, que correspondería (pág. 296) a «lo que debe ser pagado a aquellas personas que no tienen trabajo, pero gozan de buena salud y viven como miembros de una familia». Naturalmente, el problema de poder fijar este mínimo, que no determina, es, desde luego, fácil en teoría, ya que bastaría estudiar los efectos de los incrementos de las rentas sobre los distintos presupuestos familiares; pero la realización práctica no nos parece tan fácil. Para que una industria pueda establecer, no solamente un programa de fabricación, sino un ritmo de amortizaciones (inversiones), debe contar con una seguridad

de mercados ; esto es lo que, según BELLERBY, debe facilitar el Plan ; pero como la pérdida de este riesgo puede producir la desaparición del estímulo, las medidas que estudia son de dos clases : de autoperfeccionamiento y estatales.

De acuerdo con ello analiza los problemas que se les presentarán a las industrias básicas de los tres grupos en que las divide : industrias que han sufrido una gran expansión como consecuencia de la guerra (máquinas, herramientas, construcciones navales, hierro, acero, construcción de aviones, etc.) ; industrias que han sido parcialmente convertidas en industrias de guerra y que necesitan recuperar su mercado nacional y exterior (carbón, químicas, algodón, lana, etc.), y por último, aquellas industrias que han sufrido una fuerte contracción durante la guerra por continuar dedicadas a la producción de bienes de consumo (radio, fábricas de papel, tabaco, etc.). En general, para las del primero y segundo grupo, que son las básicas, sus conclusiones, aunque difieren en detalles, marcan la necesidad de un control por el Estado a través de organismos formados mediante acuerdos, más o menos voluntarios, de las Empresas ; sus gastos serían costeados en parte por el Estado. Esta solución nos recuerda algunos organismos, de carácter técnico (1), creados en Inglaterra desde 1915.

Con el mismo espíritu analizador y teniendo presente todas aquellas dificultades que puedan impedir en algo el logro de la total ocupación, llega a pensar si las empresas, después de haber conseguido restablecer la capacidad de 1939, se decidirán, a pesar de los propósitos del Gobierno de aumentar la demanda de los consumidores, a ampliar sus producciones. Recuerda a este objeto lo ocurrido en 1921, y se muestra muy desconfiado de que se pueda producir por la iniciativa privada el aumento necesario que compensa el incremento de la demanda de bienes de consumo. ¿Cómo solucionarlo?, pues montando el Estado esas industrias que den lugar a la expansión necesaria ; esta parte quizá sea la de más difícil realización práctica, por no decir la más utópica, ya que estas industrias tendrían por objeto «absorber los trabajadores de las industrias de bienes de capital, formando con ellos unidades completas». Cada empleado recibiría un jornal base ; además podría comprar bienes producidos por él y sus compañeros, pagándolos a un precio en horas-trabajo presentando sus horas trabajadas. «Las industrias del Estado formarían un sistema cerrado para el mutuo cambio de los bienes producidos.» Se enseñarían además diversos oficios, y estas industrias tendrían secciones especiales para admitir en ellas a los trabajadores que no hubieran podido pasar las pruebas de admisión en industrias privadas, incapacitados, etc. Se admite que estos trabajadores, así como las industrias enteras, puedan pasar a ser empresas privadas ; los trabajadores pueden gastar su renta en dinero en la compra de bienes producidos por la industria privada. Es indudable que ello eliminaría paro, por

(1) En mayo de 1915 el Gobierno decidió emprender la investigación industrial y creó en 1916 la «Imperial Trust for the Encouragement of Scientific and Industrial Research» ; en junio de 1917 se elaboró un «Government Scheme for Industrial Research», y de acuerdo con ello se formó en 1919 la «British Non-Ferrous Metals Research Association», formada por las industrias, y cuyo Consejo está bajo el control del Gobierno, que costea un tercio de los gastos («Cooperative Research in the Metal Industries». H. MOORE, en la revista *The Journal of the Institute of Metals*, marzo, 1943.)

constituir un depósito regulador de trabajo, ya que incluso admite que el Estado puede comprar industrias privadas para este objeto; también se aprecia el firme deseo de que el Estado no haga competencia a las industrias particulares; peligro este tan grande hoy día. Esto nos sugiere algunas preguntas: ¿Será posible evitar que los mismos trabajadores lancen bienes al mercado y efectúen una competencia ilícita?; la movilidad de obreros y de industrias, ¿no produciría un descenso demasiado grande en la eficiencia total de estas industrias?; por otra parte, ¿no sería preferible agotar antes todos los recursos de protección (subvenciones, seguridad, intereses, etc.) a las empresas privadas, sobre todo después de la organización de control que propone?

El estudio de la agricultura no podía faltar en el plan; pero, debido a las características de la agricultura inglesa, considera el autor que sería poco práctico estudiarla separadamente de la agricultura en otros países, y lo hace, según confesión propia, basándose en un trabajo de M. COMPTON y ayudado en muchas de sus partes por la obra de C. CLARK *The Conditions of Economic Progress*. Después de proponer medidas para la inmediata postguerra, empieza por estudiar las soluciones que deben adoptar los países con carácter permanente: en muchos países agrícolas, su tragedia en la época de paz era que el valor de sus exportaciones tendía a ser más bajo que el de los productos manufacturados importados. Esto se podría remediar disminuyendo la cantidad de trabajadores en la agricultura y pasándolos a las industrias; es decir, utilizando la terminología de CLARK, aumentando las industrias secundarias y terciarias. Puede parecer incomprensible a primera vista que se defienda desde el punto de vista inglés este aumento de industrias secundarias y terciarias; pero inmediatamente BELLERBY propone la celebración de una Conferencia internacional donde se fijarían los límites para cada país. Respecto a la agricultura inglesa, el Estado debería comprar algunas tierras para su mejor utilización y crear un organismo público que incrementara científicamente la producción (técnica, créditos, etc.) y la abaratará por medio de subvenciones para evitar la caída de la demanda.

Por último, ayudarían a conseguir la ocupación total, dentro de un régimen de propiedad privada, los programas regionales para aquellas zonas que por sus características fuera imposible tenerlas presentes en una planificación nacional.

Pensando sobre todo lo expuesto, salta a la vista inmediatamente las dificultades que el Gobierno tendría para realizar esta política sin una modificación del sistema bancario inglés. El autor lo reconoce así y propone una solución a base de la emisión de unos títulos («Treasury Par Stock») que sólo los Bancos podrían adquirir, con lo que en realidad busca que los Bancos sigan la política monetaria oficial, eliminando las dificultades del «open market».

Mantener una demanda de consumo supone prever variaciones en los presupuestos que son incompatibles con la idea tradicional del equilibrio de éstos. BELLERBY resuelve tal inconveniente proponiendo la existencia de dos: uno que debiera estar equilibrado (Presupuesto ordinario) y otro (Presupuesto del Plan) que tendría las fluctuaciones necesarias y que serían cu-

biertas con un impuesto sobre el capital cada tres años, aproximadamente. Ante la dificultad de hacer compatible una continuidad económica con la lucha de partidos políticos, cree que la única forma de conseguirlo sería crear un Parlamento Industrial Económico. En general, puede decirse que la organización de este Parlamento (Delegaciones regionales, locales, etc.) se parece bastante a la actual organización inglesa de la producción.

Examina también el autor el plan necesario para alcanzar la ocupación total dentro de un Estado propietario de los medios de producción; pero si BELLERBY ha llegado a proponer soluciones más o menos utópicas, ninguna se asemeja a la premisa de que parte para entrar en este tema, ya que la transición se produciría con el consentimiento de los propietarios de cada industria. La transformación total se haría en los cinco años siguientes al final de esta guerra, y el Parlamento, en el momento de su decisión, acordaría que el 75 por 100 del capital real del país pasara al Estado en tres etapas.

Sin embargo, BELLERBY no se decide por uno ni por otro plan. Dedicar el final de su libro a estudiar las dificultades, así como las ventajas, que reportaría adoptar uno de los dos caminos señalados para conseguir el fin que se propone. Si las modificaciones que sería necesario introducir en un régimen de propiedad privada democrático encontrarían serias dificultades de orden psicológico, moral y político, la segunda solución, aun suponiendo que la fase del traspaso del 75 por 100 del capital real al Estado se hiciera suavemente—hipótesis irreal, decimos nosotros—, «el más serio peligro sería la corrupción», independientemente de los problemas que se presentarían por el cambio completo de las clases sociales. BELLERBY, ante las dificultades para decidirse por una de las dos soluciones, dice: «He partido al empezar este trabajo con la esperanza de que el sistema de propiedad privada (democrático) pudiera funcionar. Al final no me atrevería a votar en su favor»; de otra parte, «el funcionamiento de la economía con el capital en manos del Estado es fácil en teoría, pero en la práctica no lo es; la disciplina es fundamental, sea cualquiera el sistema, y la civilización depende de ella». Sin embargo, «los sistemas futuros no dependerán solamente de la lógica; derívanse más de una tendencia histórica».

La obra de BELLERBY promueve numerosas sugerencias. El haberse decidido por utilizar la política cuya directriz es aumentar el consumo le ha llevado a defender una gran intervención del Estado, que pugna con la tradición inglesa. Al fijar un nivel mínimo de vida surge la gran dificultad de conservar el poder para disminuir la renta primeramente fijada si fuera necesario, y supone una rigidez siempre peligrosa; pero es que si se hubiese decidido a actuar principalmente sobre las inversiones, y admitido actualmente el débil efecto del multiplicador en una economía dinámica, ¿hubiera sido suficiente para conseguir la ocupación total el complemento de un plan semejante al de Beveridge sin actuar sobre la demanda de consumo? La reforma propuesta en el sistema bancario es completamente aceptable y comprueba que no es imprescindible la nacionalización de la banca para seguir una política económica que tenga por objeto eliminar el paro. Interés especial presenta la necesidad, que BELLERBY ve, de una colabora-

ción de las industrias con el Estado a través de organismos mixtos, así como de un control importante en muchos casos. Las experiencias efectuadas después de la guerra pasada y la organización actual de la producción en Alemania, bajo el completo control por el Estado a través de cárteles más o menos voluntarios, y en Inglaterra con un control completo desde abril de 1942, tanto en materias primas como en maquinaria y mano de obra, no es extraño que dejen una huella que haga más asequible el paso a una solución más o menos cercana en este aspecto a la propuesta de BELLERBY. Un problema difícil—no examinado—sería la preparación de funcionarios, representantes gubernamentales, con suficiente formación para colaborar en la dirección de ramas industriales; aunque quizá pueda atenuarse por la experiencia de los que actualmente actúan en los organismos existentes y también porque, al mantener una cierta estabilidad de mercados, su tarea pueda ser más fácilmente desarrollada mediante una preparación teórica. El temor de BELLERBY de que la ocupación total no pueda conseguirse manteniendo los principios democráticos actuales es también la pre-ocupación actual inglesa.

FERMÍN DE LA SIERRA

GABRIEL DE USERA: *Legislación de Hacienda Española*. Madrid, Imprenta Castillo, 1944; 238 págs.

La época actual en España, con las profundas modificaciones introducidas desde 1936 en nuestro sistema fiscal, se muestra especialmente propicia a la publicación de obras sobre derecho tributario. Pero para que tuvieran una justificación intrínseca era preciso que sus autores no se limitasen a la mera transcripción de los preceptos legales en estéril, si bien pingüe competencia con el «Boletín Oficial», sino que, en relación con el sector de público al que cada uno se dirija, añadiesen una elaboración mayor o menor, pero que siempre habría de agradecerseles. Desgraciadamente no ha sido este el caso y buena prueba de ello es alguna reciente orden del Ministerio de Hacienda en la que se prohíbe la publicación de simples copias de disposiciones bajo el nombre de espontáneos y solícitos padres adoptivos.

Esto nos hace saludar con especial satisfacción el libro reciente de Gabriel de Usera, adaptado al programa de Cátedra de la Universidad Central. Con esta indicación se define ya su objetivo y nos da la pauta con que juzgar su realización. Objetivo y realización que hemos de calificar de plenamente logrados. Todo el que en estos últimos años se haya enfrentado con la misión de explicar el derecho tributario vigente español habrá echado de menos la existencia de obras que aconsejar a los alumnos, incapaces por razones de tiempo de construirse la realidad legal de cada uno de los impuestos. Los apéndices y notas a las traducciones de manuales de Hacienda extranjeros se habían quedado anticuados, a excepción del de Eheberg publicado en 1943, y había que recurrir, como mal menor, a publicaciones al margen de toda finalidad universitaria y científica.

El texto, impreso a dos tipos de letra, persigue el objeto de resaltar la distinta importancia del contenido con la atención siempre puesta en el público estudiantil al que, preferentemente, va dirigido. Se huye de recargar las materias con excesivo número de fechas y citas de disposiciones, ya que si al autor hubo de serle indispensable por la prolijidad de muchas cuestiones adentrarse en la selva legal, al alumno interesa ofrecerle un cuadro lo más claro posible del sistema impositivo vigente.

Creemos, en resumen, que Gabriel de Usera ha prestado, con su libro, un buen servicio a los estudiantes de Hacienda y probablemente a alguien más.

M. P.