

RESEÑA DE LIBROS

JEAN-PIERRE MARTIN: *Las finanzas de guerra del Canadá.* «Cuadernos de la Fundación Nacional de las Ciencias Políticas», número 24. Librería Armando Colin. París. 1951; 212 págs.

Nos presenta al autor, en el prefacio de la obra, el profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de París, Henry Laufenburger. En él pone de manifiesto la importancia indudable que tiene el problema de la Hacienda de guerra.

Desde un punto de vista económico, aclara que las guerras son procesos de consumo más acelerados, lo que motiva acudir al impuesto para absorber el excedente del poder de compra que como consecuencia se produce. Por ello estos períodos suponen una falta de paro y un proceso económico de mayor envejecimiento de elementos de capital fijo. Destaca a continuación que M. Jean-Pierre Martin se ha preocupado por estos problemas de la Hacienda de guerra, estudiándolos en el Canadá y elaborando una tesis doctoral.

Hace el autor, a través de su obra, una larga descripción de los cambios aportados a las finanzas públicas por el esfuerzo de guerra canadiense entre 1939 y 1945.

Consta el libro de una introducción y siete partes.

En la primera parte, tras unos breves rasgos de la situación general del Canadá en vísperas de la guerra, se analizan los diversos hechos económicos que fueron sucediéndose durante este período de tiempo, señalando como causa principal de la buena marcha que ha seguido el Canadá en la segunda guerra mundial las enseñanzas que se dedujeron de la inexperta conducta mantenida por el Gobierno durante la guerra de 1914-1918 en el campo de la política económica y más aún en la gestión de las finanzas públicas.

Así examina, por caso, la importancia de la Deuda pública canadiense, que es relativa, siendo más baja de un 15 por 100 a un 10 por 100 que las de Inglaterra, Australia y Nueva Zelanda, y si, por otra parte, la Deuda exigible de los Dominios ha venido aumentándose notablemente después de 1930, la carga del interés anual de esta Deuda es la más baja después de la primera guerra mundial.

En la segunda parte se estudian cuantitativamente los gastos ocasionados en el Canadá con motivo de la guerra, y en ella el autor

analiza el acrecentamiento de los gastos gubernamentales, así como la distribución cualitativa de los mismos, durante el decenio 1939-1949, conteniendo al final una recopilación estadística en la que se incluyen los datos relativos a los gastos totales, con una diferencia parcial de los gastos referentes a la guerra y aquellos otros no afectos a las necesidades bélicas. De la comparación de los gastos globales que aparecen en el presupuesto de 1945-46 con los correspondientes durante el ejercicio 1939-40 --año base-- obtenemos como resultado un aumento del 756 por 100. En la consideración cualitativa del incremento es necesario destacar que este rápido crecimiento de los gastos totales se debió casi exclusivamente al progresivo aumento de los relativos a la Hacienda de guerra, que pasaron de 118 millones de dólares en el año 1939-40 a 4.002 millones para el ejercicio fiscal 1945-46, lo que supone un 3.391 por 100 de aumento.

Continúa M. Jean-Pierre Martin, en las partes tercera y cuarta, examinando con detalle los medios de cobertura: ingresos patrimoniales, tasas e impuestos, recursos monetarios y financiamiento por el empréstito, concluyendo que este último es el que presenta más dificultades. Confiar en el empréstito voluntario a fin de movilizar los recursos necesarios para la financiación de la guerra es exponerse a no conseguirlos. Por otra parte, señala las causas inflacionistas y sus perturbaciones en el sistema, una vez conseguido el volumen de Deuda pública emitido, cuya emisión ha de ser el lograr la estabilidad económica, suponiendo estable la situación monetaria.

Examina seguidamente el problema de saber si el dinero recogido gracias a los empréstitos y a los certificados de ahorro proviene de la reducción de gastos de consumo o del fondo de acumulación, pero no se adentra en él dando solución al mismo, y pasa a exponer un juicio sobre los efectos globales del financiamiento de la guerra. Para el autor, sin embargo, aquella cuestión no tiene apenas valor más que en el curso del período de economía de guerra, posición que parece extremadamente frágil desde el punto de vista teórico, requiriendo una justificación. En los capítulos siguientes continúa sin mencionar las causas precisas para la contestación a aquella pregunta, y pasa inmediatamente al estudio de la distribución de los títulos del empréstito, indicando que las cualidades de quienes compran los títulos pueden ser el indicio, en cierta medida, de su conservación y del origen del dinero que ha servido para adquirirlos. Siguen después cuatro páginas comentando las cifras que tratan de este asunto, haciendo unas ligeras consideraciones sobre la forma de utilizar éstas en la solución del verdadero problema económico que contienen.

Termina, en fin, por un capítulo sobre los controles de guerra, tanto en los cambios como en los precios, seguido de un resumen

sobre las circunstancias que determinaron el financiamiento de la guerra, tal como se practicó en el Canadá.

La nomenclatura de hechos y de cifras, considerada en sí misma, está bastante bien hecha. La enumeración a menudo se acompaña de una explicación que revela la presencia de factores económicos, administrativos, etc., influyentes en las decisiones tomadas. El mejor ejemplo de estas explicaciones se encuentra quizás en una sección dedicada a las relaciones fiscales federal-provinciales, que trata en el capítulo IV del libro.

Sin embargo, para quien ignora todo acerca de las finanzas públicas del Canadá, esta serie múltiple de cifras y detalles hace su lectura difícil, oscureciendo al propio tiempo la visión de conjunto que podría obtenerse de la situación. Esta crítica puede aplicarse al libro entero, completamente descriptivo, sin mencionar para nada los problemas económicos que se presentan a través del mismo.

PASCUAL G. IBARRA

ROY GLENDAY: *El futuro de la sociedad económica*. Título original: *The Future of Economic Society*. Versión del inglés por Gonzalo Guasp. Revisión e introducción por Manuel de Torres. M. Aguilar, editor. Madrid, 1947. 131 + 339 págs.

La muy extendida impresión de que vivimos una crisis, una «crisis histórica» en el sentido de Burckhardt, ha suscitado y suscita numerosas obras, explicativas unas y predictivas otras, por no hablar de las que antes pretenden explotar la situación que comprendenla. Explicar y, en cierto modo, predecir; pero, sobre todo, comprender es el objeto de este libro de Glenday, quien ha escrito especialmente para esta edición un breve prólogo que se basta y sobra para transmitir un mensaje de simpatía a cuantas manos españolas tomen el libro.

«La lección que he aprendido de los místicos, de los poetas, de los juristas y de los literatos españoles —reza este prólogo— es que el hombre debe buscar el bien, no en la riqueza, ni en el poder, ni en la multiforme actividad, sino en una selecta apreciación de las más sencillas y universales relaciones de la vida.» Esa idea de que cada hombre se limite a sí mismo se traduce en el libro de Glenday en una afirmación de que el proceso expansivo de la sociedad económica actual tiene un límite, y ha de cesar forzosamente en virtud de fuerzas inherentes a la propia conformación de ese modelo evolutivo. Numerosas analogías entre las ciencias sociales y las ciencias naturales defienden esa afirmación a lo largo de los cinco capítulos que componen la primera parte del

libro, titulada «Leyes del crecimiento y de la estructura». La segunda parte presenta, bajo el epígrafe «Ilustraciones históricas», las principales etapas de la evolución económica a lo largo del tiempo, desde lo que el autor denomina «sistemas económicos fluidos», correspondientes a formas de vida nómadas, hasta la era de la expansión industrial, pasando por la agricultura, la ciudad medieval, el individualismo y los grandes movimientos migratorios. Y tras esta parte, de exposición histórica, se inicia la tercera con un capítulo cuyo epígrafe es muy significativo: «La cresta de la ola». A partir de este punto, y en los capítulos siguientes, el autor va formulando sus aportaciones positivas que, en síntesis, conducen a la afirmación de que si bien no cabe superar los límites impuestos por las leyes internas de la estructura social actualmente en desarrollo, en cambio si es posible variar las bases de esa misma estructura, emprender un nuevo camino, dejar la vieja cáscara y otra vez empezar. Empezar. ¿qué? No podemos saberlo por anticipado, del mismo modo que «un siervo medieval no hubiera sido capaz de imaginar la vida bajo un moderno sistema industrial».

Sin embargo, a juicio del autor, será necesario orientarse hacia una organización comunal, cuya índole es sugerida sobre todo en el campo de la producción, pero que podría constituir el cauce adecuado para otras actividades de la vida social. «Lo importante sería concentrarse en la creación de *pequeños* (cursiva del autor) grupos armónicos de todas clases, que se utilizarían como sillares sobre los cuales edificar mayores agrupaciones comunales de carácter nacional e internacional.» Para ello, «un cambio de mentalidad —un nuevo principio activador— es el primer elemento esencial. El progreso económico debe dejar de ser un fin en sí mismo; el hombre económico debe dejar de ocupar el centro de la escena».

Con las anteriores citas —entre las muchas que podrían espi- garse, sobre todo en las últimas páginas del volumen, si se dispusiera de más espacio— volvemos a nuestro punto de partida. Porque vale la pena insistir en ese hecho de que el autor, que acabamos de ver reclamando «una nueva mentalidad», afirma antes haber aprendido la lección en los místicos, los poetas, juristas y literatos españoles. Fácil es, en efecto, emparentar esa posición de Glenday con muy antiguas y muy recientes ideas españolas. Aunque resulte innecesario hacerlo, no deja de ser grato recoger ese tributo sincero a la hondura de nuestro humano sentido de la vida.

En esa sinceridad del acercamiento está, sin duda, el secreto de las resonancias que el libro despertará en lectores españoles. Resonancias que transmite sin defectos ni deformaciones la excelente traducción de Gonzalo Guaps, acreditado ya en esas tareas, y a quien es justo citar con tal motivo.

J. I. SAMPERO

WILBERT E. MOORE: *Economic Demography of Eastern and Southern Europe*. League of Nations Publications. Ginebra, 1945. 299 páginas.

Los problemas demográfico-europeos fueron objeto de viva atención por parte de la Sociedad de Naciones, especialmente en sus últimos tiempos. No sólo le dedicó, en varios números de su *Boletín Estadístico Mensual*, la Sección de «Temas especiales», sino, además, varios volúmenes sobre diversos aspectos de la población actual y futura de Europa y de la Unión Soviética. Estas publicaciones, fruto de la preocupación especial sentida por los problemas peculiares de las zonas cuyo ritmo de crecimiento de población es comparativamente elevado, fueron preparadas en parte por el grupo de investigación demográfica de la Universidad norteamericana de Princeton, ya que el Comité especial designado para ello por la Sociedad de Naciones no pudo llegar a reunirse a causa de la guerra.

Uno de esos volúmenes es el presente estudio de W. E. Moore acerca de los problemas demográfico-económicos en la Europa oriental y meridional: área de países predominantemente agrario y poco industrializado, en comparación con la Europa septentrional y occidental.

Este contraste estructural básico aparece ya subrayado desde el primer capítulo del libro, dedicado a sistematizar los datos de población actuales y sus perspectivas para el futuro, especialmente al consignar el porcentaje de la población dedicada a la agricultura. Esta actividad dominante pesa de una manera sensible, por consiguiente, sobre la demografía de esas zonas, ya directamente, como fuente de ingresos para una mayoría de la población, ya indirectamente, en cuanto la producción agrícola implica unas instituciones y formas de vida que influyen en las fuerzas determinantes de la población. De aquí que el segundo capítulo analice comparativamente el volumen de la producción agrícola, relacionándolo con la extensión superficial, el número de habitantes dedicados a la agricultura y otros factores.

El tercer capítulo discute un problema importante: el del «exceso de población», para cuya determinación objetiva establece algunos criterios, y continúa examinando las características de la organización agrícola y el nivel económico y técnico de las explotaciones. Por último, los capítulos cuarto y quinto analizan, respectivamente, las posibilidades de progreso económico y algunos aspectos de transición y de reajuste en el campo económico y en el social. Gran extensión e importancia tienen los apéndices, que se extienden a lo largo de casi la mitad del libro, y en los que se detallan algunos métodos utilizados en el texto y se sistematizan

los tipos de propiedad y de trabajo agrícola en los países estudiados. Una copiosa bibliografía enriquece el volumen.

El problema central del trabajo es, en definitiva, la relación entre la población y la capacidad productiva, cuyas alteraciones, evidentemente, han de sobrevenir o del lado demográfico (emigración, descenso de la fertilidad, etc.) o del productivo, si es que no de ambos a la vez; pero al referirse a posibles aumentos de producción hay que tener en cuenta que la agrícola no es la única posible --aunque en estos países predomine--, por lo que los problemas de la industrialización encuentran también un lugar en el libro. Para el autor, en definitiva, la Europa oriental y meridional ha entrado ya en esa fase intermedia en que, por una secularización y urbanización de la vida (en el más amplio sentido de estas palabras), la mortalidad se va reduciendo sin que se inicie todavía una compensadora disminución de la natalidad, resultando un más rápido crecimiento demográfico que agudiza ciertos problemas, no imposible de resolver, no obstante, «siempre que seau apropiadas las condiciones políticas mundiales y que los pueblos afectados estén dispuestos a realizar el inevitable sacrificio de valores tradicionales».

Es de lamentar que la información referente a España sea, como en otras ocasiones, tan unilateral y deficiente, sobre todo en la exposición de nuestra estructura social agraria. Una nota a la página 265 advierte ya que las fuentes de esa exposición se reducen a dos artículos en diversas revistas, uno de E. Martínez de Bujanda y otro de F. Kriessmann, a los que añaden, en una segunda nota a la página 267, otro artículo de E. Martínez de Bujanda y el libro de Angel Lera de Isla titulado *La revolución campesina*. Se ignoran obras tan conocidas como, por ejemplo, la de Pascual Carrión, *Los latifundios en España*, tan abundante de datos; y la deficiencia de información posterior a 1939 es prácticamente absoluta. Lagunas semejantes son más de lamentar en un trabajo tan concienzudo y elaborado, y por tantos otros conceptos excelente.

J. I. S.

ANDRÉ NÉEL: *Le marché mondial de l'étain* (El mercado mundial del estaño). Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques. Collection de Conjoncture et d'études économiques. Presses Universitaires de France. Paris. 1952. 299 págs.

El estudio del mercado de un producto determinado implica dificultades de gran envergadura. En sentido estricto y de acuerdo con el título de esta obra, el lector tiene derecho a esperar que se le ofrezca un verdadero estudio del mercado mundial del estaño

y, como parte primordial de él, un examen de su aspecto más importante, es decir, la forma que lo caracteriza. He aquí la falla fundamental de la obra de Néel, que sólo ha dedicado cuatro páginas al «estudio» de este problema. Es imposible deducir de la lectura de esta obra la forma del mercado de este producto y, lo que es aún más grave, ni siquiera ofrece los datos necesarios para poder efectuar dicho análisis.

Se ha contentado este autor con escribir algo parecido a una geografía económica del estaño, que, por muchos méritos que tenga, nunca puede considerarse como un verdadero estudio económico del mercado mundial del estaño, a menos que el autor considere que el examen poco satisfactorio del comercio exterior que presenta sea suficiente para justificar el ambicioso título que ha dado a su obra.

Resultará suficiente para comprobar estas afirmaciones mencionar los títulos de algunos capítulos: naturaleza del mineral, forma de los yacimientos, distribución geográfica de las minas, estimaciones de las reservas de mineral, técnicas de extracción, etc.

El autor ha pretendido disfrazar la naturaleza real de su trabajo utilizando términos económico- a todo lo largo de la obra, pero en ningún caso puede considerarse, más que con una buena voluntad excesiva, como un verdadero estudio económico.

La segunda parte, referente al intercambio internacional, es la que mayor interés ofrece desde el punto de vista económico, aunque, como el resto de la obra, no responde a los títulos que le ha asignado el autor, y debemos prevenir al lector que no se deje llevar por el optimismo del autor, esperando encontrar análisis que respondan verdaderamente a los títulos de las diversas partes del ensayo (esto es, sobre todo, exacto en la parte referente al «proceso de formación de los precios»).

Justificaremos lo dicho hasta ahora por medio de algunos ejemplos: no se encuentra, en ninguna parte del libro, una verdadera estimación de la oferta y la demanda, ni se analizan realmente el proceso que da lugar a la formación de los precios.

Se emplea un concepto tan preciso como la elasticidad de la oferta y la demanda con una falta de rigor tal que hace surgir dudas sobre la preparación técnica del autor.

Las reflexiones sobre la dinámica de los procesos de formación de los precios presenta otro ejemplo de la «metodología» de esta obra, ya que se pretenden disfrazar razonamientos muy elementales de tipo general empleando una terminología que pertenece a un orden de cosas muy superior a las que trata el autor. Su definición de «precios reales» (pág. 143) resulta ser una ponderación absurda y totalmente inadecuada de índice de precios nacionales e internacionales. La definición de la oferta es francamente ingeniosa, ya que el autor afirma con toda tranquilidad que la ha adoptado.

después de haber ensayado otras, debido a que las cifras a que da lugar arrojan una correlación positiva alta en relación con sus «precios reales».

Baste con estas observaciones para demostrar el poco valor de la obra de un punto de vista científico.

Como ocurre con la mayor parte de las obras de esta colección, la única concesión que puede hacerse consiste en admitir la utilidad de los datos que engloba para el lector interesado.

CARLOS MUÑOZ LINARES

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES :
L'Autriche (Austria). Collection de Conjoncture et d'Études
Economiques. Paris, Presses Universitaires de France. 1952. 320
páginas.

El Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques añade con esta obra un nuevo «cadáver económico» —denominación original, según creo, del profesor Perpiñá Grau— a su ya bien poblado cementerio.

Contamos actualmente con un método de análisis para examinar las estructuras económicas a partir de datos macroeconómicos de contabilidad nacional, que, como se admite en forma unánime, constituye el único medio de estudiar en forma adecuada un sistema económico. En este volumen se sigue una sistemática anticuada y propia de un curso de geografía de enseñanza secundaria. Como resultado, la obra no nos aporta el menor conocimiento sobre el funcionamiento de la economía austriaca y resulta francamente deficiente.

Esto, por lo que respecta al aspecto general de la obra, que liquida en seis breves páginas todo lo referente a la renta nacional. Queda con esto completa nuestra crítica fundamental a este ensayo. Si contaban los autores con los datos necesarios para llevar a cabo un verdadero estudio de la economía de Austria, ¿cómo puede explicarse que no los hayan utilizado?

Los dos primeros capítulos carecen en absoluto de interés económico, como podrá juzgar el lector por la simple lectura de sus títulos: I. Estructura geográfica, y II. Política y administración.

Con el tercer capítulo entramos en materia «económica», estudiándose en él, en forma elemental e incompleta, la demografía, la mano de obra y las cuestiones sociales. Ni siquiera se ha estudiado la división de la población activa en ocupaciones primarias, secundarias y terciarias, y se ha querido dar un carácter dinámico al estudio gracias a la mera presentación de datos ordenados cronológicamente.

El capítulo IV trata de la agricultura y de la alimentación, siempre con una altura propia de estudios secundarios. Lo mismo podemos decir del capítulo V, dedicado a la industria. El capítulo VI, sobre transportes y comunicaciones, presenta el mismo carácter que los anteriores.

El estudio del comercio exterior (capítulo VI) es de los más aceptables, aunque deja de lado los problemas más importantes, tales como las repercusiones de la disminución del comercio Este-Oeste sobre la economía de este país. Por otra parte, el análisis de las balanzas de pagos es de una simplicidad verdaderamente exagerada y la presentación de los datos poco adecuada (por ejemplo, se observa que la cuenta de la financiación oficial compensadora no ha sido tenida en consideración).

El capítulo VIII estudia la ayuda norteamericana a Austria en forma muy general y sin examinar sus consecuencias y repercusiones.

Los capítulos IX y X, referentes, respectivamente, a problemas financieros y monetarios, a precios, salarios y coste de la vida, constituyen simplemente una exposición de datos comentados muy a la ligera, que nada nos dicen sobre el mecanismo del sistema.

Para terminar, el capítulo XI trata de la renta nacional y presenta fallas considerables, aparte de la que ya hemos explicado en los primeros párrafos de esta nota.

La división de Austria en zonas de ocupación y sus consecuencias económicas ha escapado totalmente a los autores, que podrían haber encontrado en este fenómeno un excelente tema de investigación, cuya utilidad hubiera justificado la publicación de la obra.

Quedan con esto descritos los rasgos principales de este volumen, rasgos comunes a la mayoría de las publicaciones de esta colección. Como siempre, lo único digno de alabanza es la acumulación de datos, que pueden servir para que algún día se efectúe un verdadero estudio económico de Austria.

CARLOS MUÑOZ LINARES

JAN TINBERGEN: *La cooperación económica internacional*. Biblioteca de la Ciencia Económica. Madrid, 1952. Traducción de «International Economic Co-operation». Elsevier. Amsterdam, 1945. 186 págs.

Con independencia de los dos apéndices, sobre los que volveremos al final de esta nota, la obra de Tinbergen comprende dos partes bien diferenciadas y completamente autónomas.

La primera de ellas lleva por título «La esencia de las relaciones económicas internacionales», y contiene una auténtica teoría de tales relaciones, que comprende un capítulo I introductorio

sobre «La heterogeneidad de la Economía internacional», y cuatro capítulos más (II-V), que tratan, respectivamente, de «Las transacciones comerciales corrientes», «La transferencia de los factores de producción: territorio, población y capital», «La técnica de las transacciones financieras» y «El equilibrio de la balanza de pago».

La segunda parte, encabezada por el epígrafe «La regulación de las relaciones económicas internacionales», encierra un estudio sobre las medidas posibles de política económica internacional, y en ella se muestra el autor como un internacionalista acérrimo. Esta parte está dividida en seis capítulos (VI-XI), que abordan, respectivamente, el estudio de: «Objetivos de una regulación de las relaciones económicas internacionales», «Los problemas de territorio y población», «Desarrollo y regulación del comercio internacional», «Los movimientos internacionales de capital», «La regulación de las transacciones financieras» y «Los órganos de la cooperación económica internacional».

La primera parte contiene un resumen de la teoría del comercio internacional o, lo que es lo mismo, en ella no hay nada nuevo. Es preciso no olvidar, sin embargo, que ello no contradice en absoluto el propósito del autor al escribir el libro, que, según confesión propia (párrafo primero del prefacio a la edición española), «no era y no es otro que despertar el interés por los problemas económicos internacionales en el amplio círculo de los no especialistas». El interés de la obra va en aumento a medida que transcurren los capítulos, hasta alcanzar un máximo precisamente en el V (el último de esta primera parte), que, como hemos señalado, trata del «Equilibrio de la balanza de pago» y de su mantenimiento a largo plazo. En él se hace ver que el requisito indispensable para lograr tal equilibrio es la movilidad del tipo de cambio o del sistema de precios. Siendo frecuente la rigidez de precios y salarios y de otras magnitudes, son los tipos de cambio los reguladores del nivel de empleo y, en la mayor parte de los casos, del equilibrio de la balanza de pagos. Es sabido, y Tinbergen lo señala con toda claridad, que la inelasticidad de las importaciones y de las exportaciones respecto de las variaciones del tipo de cambio veda la utilización de éste para producir primero y para mantener después el equilibrio de la balanza de pagos.

Si el razonamiento es irrefutable desde el punto de vista de la teoría económica, no lo son tanto las pruebas empíricas que del mismo se dan en la obra. Concretamente respecto de la reacción *anormal* (disminución de las reservas de oro después de una baja del tipo de cambio) producida en España, nos limitamos a reproducir las acertadas palabras de Vergara en la «Nota» que precede a la edición española: «el caso español de la reacción «anormal» de las reservas de oro ante la variación del tipo de cambio

exterior, en 1937, fué efecto de una «trascendental perturbación de carácter exógeno», pues procedió de una causa ajena a la economía: nuestra guerra.»

El panorama cambia totalmente al pasar a la segunda parte del libro. Aquí ya no se resumen los puntos de vista aportados por los teóricos, sino que se vierten las ideas del autor en torno a tan interesante problema como el constituido por las relaciones económicas internacionales y la organización de la comunidad internacional desde el punto de vista económico.

Dice el autor que «la solución completa del problema de la comunidad internacional no es, sin embargo, tarea del economista. Este tan sólo tiene que ocupar un discreto lugar al lado del especialista en política, de otros especialistas en administración, del psicólogo y el pedagogo, el sociólogo y otros muchos técnicos».

Ello equivale casi a decir que el problema del mundo actual es más que nada de educación, y aunque ello tampoco pueda ser rotundamente negado, la solución no puede ser tan simplista como la de Tinbergen —aunque esta misma no sea fácil—. Es indudable que en esa labor educativa preveía a la futura integración que desea —y parece que espera— el autor, jugarán un papel central las decisiones de los políticos —léase gobernantes— que tengan a su cargo la dirección de las distintas naciones y sobre todo de las más fuertes económicamente. Y tampoco cabe duda de que el político podría cumplir mejor su papel si escuchase al economista más de lo que hasta ahora lo ha venido haciendo. El hecho de que al adoptar las medidas concretas deba tener en cuenta también la opinión de otros técnicos no quita, a nuestra manera de ver, nada de su importancia al papel del político.

Centrándonos ya en el aspecto puramente económico de la cuestión, Tinbergen propone cinco objetivos que, a su juicio, deben perseguirse. Tres de ellos se refieren a algo que afecta más bien a la política interna de los distintos países, aun cuando con repercusión en los otros: una buena política económica, fundamentalmente monetaria y fiscal, permitiría el logro de estos objetivos, que son: producción máxima, estabilidad y distribución equitativa de la misma. El resto de los objetivos se refieren al aspecto más internacional del problema (menor número de conflictos y mayor grado de libertad posible), y a su desarrollo van dirigidos los mayores esfuerzos del autor.

Propugna éste, para lograr la coordinación internacional, la creación de un organismo cuya falta se deja sentir, según Tinbergen: un «núcleo central de Estado con un presupuesto de alguna importancia». Ahora bien, la experiencia dice que todos los organismos de este tipo que se han intentado se han limitado a ser unos centros de estudios que, en todo caso, daban recomendaciones a los Estados, sin que éstos se sintiesen en ningún caso obligados por

ellas. Pero esto, desde luego, no es lo que quiere Tinbergen al hablar de un «núcleo central de Estado». Y entonces se correrá el peligro de caer en el extremo opuesto, es decir, en la constitución de un organismo con poder coactivo sobre los Estados miembros de la comunidad internacional, con lo cual se habría llegado a una situación en la que la soberanía de los Estados prácticamente habría desaparecido. La limitación del poder soberano de que habla el autor no es suficiente, y, por otro lado, Tinbergen quiere respetar la soberanía. En este punto hay, a nuestro juicio, una auténtica contradicción que el autor no supera, al menos en esta obra, y cuya resolución consideramos prácticamente imposible.

Queda por comentar el contenido de los apéndices, en los que se trata de dos problemas concretos con una profundidad que contrasta con los capítulos anteriores.

Tales apéndices ya no van dirigidos a los no especialistas, sino que, por el contrario, exigen una preparación económica y matemática para su comprensión.

El primero de ellos se titula «Los argumentos del profesor Graham en favor del proteccionismo». Tinbergen, utilizando los métodos analítico y gráfico, y extendiendo al comercio internacional las leyes generales del equilibrio en la producción y el consumo, llega a una determinación de la ventaja que el intercambio entre las naciones reporta a cada una de ellas.

El método empleado es el de las sucesivas aproximaciones a la realidad, que tantos frutos ha dado en el campo de la teoría económica. Se parte de un esquema convencionalmente simplificado a base de tres supuestos:

1. La curva de producción es cóncava.
2. Los precios son iguales a los costes marginales; y
3. Existe un punto sobre la curva de producción para el cual la inclinación de la tangente a dicha curva es igual a la relación de precios en el mercado mundial.

A continuación se van abandonando uno por uno tales supuestos y se llega a señalar el error contenido en los razonamientos de Graham, que llevan a dicho autor a afirmar que, bajo ciertas condiciones, el comercio internacional puede representar un perjuicio para una nación.

El apéndice II, «Sobre una evaluación más exacta de la cantidad máxima que puede transferirse en los pagos unilaterales», entra en la conocida controversia Keynes-Ohlin sobre el problema de las transferencias, poniéndose francamente al lado del primero al afirmar frente al segundo la necesidad de un movimiento contrapuesto de los niveles de precios de los países afectados por el pago, pudiendo ello producir situaciones difíciles que pueden incluso imposibilitar la transferencia en casos límites.

En este orden de ideas, el razonamiento de Tinbergen, que

utiliza el método matemático, va dirigido a determinar la cantidad máxima que un país puede pagar en concepto de transferencia, habida cuenta de la necesidad de una disminución de los precios en dicho país. El autor llega a calcular este máximo en función de las elasticidades de la producción, de la importación y de la exportación, rechazando de plano la argumentación de Ohlin, en virtud de la cual el efecto producido por el pago de las correspondientes sumas, al aumentar las rentas y, por tanto, la demanda del país que las recibe, hace innecesaria la reducción de los precios, con lo cual el problema de las transferencias prácticamente no sería tal.

En resumen, podemos decir que la lectura de este libro es útil a todos: la de las dos primeras partes, a los no especialistas, a quienes van dirigidas, y a los mismos conocedores de la economía, que nunca dejarán de encontrarlas interesantes, aunque conteniendo pocas novedades; la de los apéndices, a estos últimos, a los cuales atraerá sin duda tanto el método empleado cuanto las conclusiones a las que llega el autor. La refutación de las ideas de Graham y la medida del límite máximo que pueden alcanzar las transferencias son cuestiones de suficiente interés para cualquier economista preocupado por los problemas que plantea el comercio internacional.

MANGEL VARELA

F. W. TICKNER: *Historia social e industrial de Inglaterra*. Traducción española de Leopoldo Panero. Madrid. Ediciones Pegaso. [Imp. España, 1945.] 5 hoj. + 736 págs. + 25 grabados en 13 láminas. 19 cm. Tela. (*Historia*, VIII.)

Ediciones Pegaso acaba de publicar una cuidada traducción de la conocida obra de F. W. Tickner, en la que el autor, reputado historiador y economista, trata de condensar, en sumario esquemático, la historia social e industrial de la vieja Britannia.

Desde los tiempos remotos en que los romanos llegaron a sus brumosas costas, incorporándola al Imperio, Tickner va siguiendo el desenvolvimiento paulatino de las huellas históricas de este país (que por su privilegiada situación, en estrecho contacto comercial con Europa, y con el mar como elemento natural de defensa, ha podido erigirse desde hace tiempo en árbitro de los negocios políticos del continente).

El declive romano trae consigo la independencia de esta colonia, que respondía al nombre de Britannia, la cual, a principios de la era cristiana, apartada de los grandes centros de la civilización, que se hallaban asociados al Mediterráneo, estaba lejos de sufrir la influencia que Roma ejercía sobre otros territorios más

próximos. Las sucesivas invasiones de los daneses, anglos y normandos son las que contribuyen verdaderamente a formar la estructura primitiva de la moderna Inglaterra.

Con los normandos penetró en las islas el espíritu de organización, contribuyendo a afirmar a la sociedad inglesa sobre una base feudal; y corresponde a Guillermo I, en el llano de Salisbury —donde le juraron fidelidad los terratenientes de todos los grados—, la gloria de evitar que este sistema político provocase disturbios en el reino.

Sin prescindir por entero del relato histórico, en su sentido corriente, el autor da preferencia en su obra a las manifestaciones sociales, destacando del admirable conjunto —entre otros— el notable estudio del sistema agrario durante la primitiva época feudal, que reconstruye bajo todos sus aspectos en el cuadro —verdadera pintura retrospectiva— de la vida en una iverja aldea inglesa.

Durante este período histórico, los habitantes de Inglaterra preferían el campo a las ciudades, muchas de las cuales, de origen romano, permanecían abandonadas y desiertas. Pero poco a poco van comenzando a tener importancia las ciudades en la vida inglesa, convirtiéndose en centros de comercio, a donde afluían los mercaderes, principalmente daneses y normandos, pasando de la dependencia al feudo, mediante un gran número de arbitrios y gravámenes, a la situación de *liber burgus* o ciudad franca, con sus fueros y privilegios arrancados a los señores feudales, merced a aportaciones pecuniarias, que servían para equipar a sus huéspedes en tiempos de las Cruzadas.

La vida gremial y corporativa es estudiada también por el ilustre economista, y su evocación del trabajo en una ciudad medieval tiene una gran fuerza expresiva. La descripción de la urbe en pleno ajetreo, con su mercado, sus calles estrechas, por donde deambulan gentes de diversa condición, cuyos vestidos revelaban la clase a que pertenecían o el oficio ejercido —artesanos, mercaderes, clérigos y frailes—, nos atrae sobre manera, tanto por su encanto pictórico como por la suma riquísima de detalles que contiene.

El vestido, los deportes, la justicia, la vida literaria y religiosa, a través de los diversos períodos de la evolución de Inglaterra, en la paz o bajo el signo de la guerra, tienen en Tickner un magnífico pintor, maestro en el difícil arte de rememorar el pasado en torno a los imperativos económicos y sociales que se van produciendo a lo largo de la historia de la Gran Bretaña.

La Economía es, en todo momento, lo que da contenido a la obra, analizándose en ella con toda extensión los grandes movimientos industriales de los dos últimos siglos, la aparición de los Trade Unions y la espléndida expansión comercial que, gracias a la formación de un poderoso Imperio, ha elevado a la nación inglesa al vértice de su actual poderío.

PABLO ALVAREZ RUBIANO

P E P ENGINEERING REPORTS: *Agricultural Machinery*. London. February, 1949. 110 págs. 10 chelines 6 peniques.

Se inicia con esta publicación sobre la evolución y estructura de la industria de maquinaria agrícola, sus productos y mercado interior y exterior, una serie de informes sobre las industrias británicas, elaborados por el grupo de ingeniería de Political Economic Planning.

Para la agricultura inglesa, el decenio 1939-1949 ha sido de profunda transformación, reemplazando sus motores de sangre (caballos principalmente) por tractores. De 55.000 tractores en servicio el año 1939 ha pasado a ser, con sus 250.000, una de las más mecanizadas del mundo, reduciendo la relación caballo/tractor de 13/1 en 1939 a 2/1 en 1949.

El móvil principal de este gigantesco esfuerzo fue la necesidad del abastecimiento nacional provocado por la guerra, y más tarde por la falta de divisas, obligando a incrementar las áreas de cultivo, unido a la escasez de mano de obra agrícola con salarios altos, como consecuencia de la reducida población campesina en un país de alto grado de industrialización.

La coyuntura que ha permitido llevarlo a cabo ha sido, por una parte, el estado floreciente de las explotaciones con mayor capacidad económica por el alza de precios de los productos agrícolas, y, por otra, la política de gobierno impulsando la mecanización, con el control de precios de la maquinaria y el desarrollo paralelo de la industria para sustituir las importaciones con la producción propia de aquellos tipos de tractores ligeros, equipos y maquinaria de huerta autopropulsada de mayor demanda interior.

Exponen los autores la transformación de la industria de maquinaria de acuerdo con el siguiente esquema: a) Evolución y estructura; desarrollo de la técnica; b) Producción total, mano de obra y materias primas empleadas; c) Mercados interior y exterior; d) Política de gobierno.

a) Evolución y estructura; desarrollo de la técnica.

Esta industria se inició al final del siglo XVIII, con pequeños talleres muy diseminados para abastecer los reducidos mercados locales. Al incrementarse al final del siglo XIX la demanda de equipos más complicados y aumentar las exportaciones, se favoreció la producción en mayor escala en las áreas industriales de Midlands y Yorkshire.

Sin embargo, todavía en 1935 había en total unos 94 talleres que empleasen más de 10 obreros, con un promedio de 99 operarios, diseminados en varias localidades.

En la actualidad, y de acuerdo con las licencias concedidas durante la guerra, existen unas mil firmas, y un análisis de los datos

de los recientes cupos de acero confirma que la inmensa mayoría tiene una producción muy pequeña, limitándose a fabricar aperos para la demanda local.

Tres factores principales están modificando esta estructura: la entrada de un nuevo tipo de empresa constructora de tractores con producción total sin precedentes, Ford en 1933 y la Standard Motor Company en 1946, bajo la firma de Harry Ferguson; el interés de estos constructores en hacer sus propios equipos de laboreo y el establecimiento en Inglaterra de firmas americanas y canadienses (International Harvester y Massey-Harrys).

Harry Ferguson ha contribuido fundamentalmente al desarrollo de esta industria al inventar el elevador hidráulico, que permite al conductor controlar desde su asiento el manejo del equipo de laboreo, iniciando la construcción de unos tipos especiales adaptados a sus tractores, que multiplican sus actividades, y especializándose en tipos ligeros de gran demanda. Los demás fabricantes de tractores, animados por el éxito obtenido, siguieron su ejemplo, contribuyendo a iniciar la estandarización.

Este es uno de los problemas principales que tiene que resolver la industria británica, pues la diversidad del medio y las prácticas locales de cultivo exigen enorme variedad de tipos, aunque se espera que los modernos métodos de cultivo y la gran producción en serie de las nuevas empresas, orientada por el Gobierno a través de los Committees of the British Standards Institution y el National Institute of Agricultural Engineering, vayan consiguiendo una mayor uniformidad.

b) Producción total de mano de obra y materias primas.

La producción total de la industria alcanzó un valor de 67 millones de libras en 1948, por lo menos doble que la producción de la guerra y ocho veces el nivel de 1935.

En el año 1948 la producción de tractores era de 100.000, más de cinco veces la de 1937, con tendencia a aumentar, ya que solamente las dos principales firmas tienen una capacidad de producción de 180.000.

La producción de equipos, aunque creciente, no siguió el mismo ritmo, por ser menos necesaria.

Paralelamente el incremento de mano de obra fue unas cuatro veces el de 1935, alcanzando en 1948 la cifra de 45.000 obreros, y el consumo de materias primas aumentó en unas ocho veces las cifras del censo de 1935, con un volumen de 200.000 toneladas de acero y 124.500 toneladas de hierro fundido.

c) Mercados interior y exterior.

En el principio de este siglo la industria británica era preferentemente de exportación; esta situación fue evolucionando, y en 1935 solamente un cuarto de la producción era vendido al exterior, acusándose aún más esta tendencia en los años 1945-47, para cambiar

en el año 1948, en que se tiende a una mayor exportación por el desarrollo enorme de la industria, que tiene que atender también a una mayor demanda interior.

El aumento de esta demanda es debido a la mayor extensión de tierra cultivada, situación más próspera de la agricultura, escasez y carestía de mano de obra y, por último, restricción de las importaciones.

El incremento anual de tractores en las explotaciones agrícolas fué en 1946 y 1947 de 24.000 por año, mientras que la sustitución era solamente de 5.500. Las compras anuales necesarias para sostener el nivel alcanzado en enero de 1948 (suponiendo una vida al tractor de ocho años) serán de 30.000, y con estos suministros se alcanzará un stock de 280.000 a 300.000 tractores.

Sin embargo, alcanzado este nivel posiblemente se reducirán las compras en los primeros años por la gran proporción de tractores nuevos.

En cuanto a la exportación el principal competidor es Estados Unidos, con sus grandes instalaciones industriales y organización para producir en una escala imposible de alcanzar en Inglaterra, pues solamente sus necesidades propias son de un orden veinte veces superior.

Ya antes de la guerra los Estados Unidos dominaban los mercados exteriores, incluyendo los Dominios británicos.

El problema futuro de Inglaterra es colocar su exceso de producción, ya que con un consumo interior que podrá cifrarse en cuanto se normalice el mercado en 40.000 tractores, necesita vender en el extranjero unos 160.000 al año, lo que supone cuatro veces el número de tractores americanos exportados en 1937 y el 170 por 100 de los exportados en 1947. Este gran incremento tiene que conseguirlo con una magnífica propaganda y organización comercial exterior, especializándose en un limitado tipo de tractores para tratar de competir con las firmas americanas, canadienses y posiblemente alemanas, aunque las posibilidades son muy aleatorias.

d) Política de Gobierno.

Los dos objetivos principales han sido impulsar la mecanización de la agricultura y desarrollar paralelamente la industria para reemplazar las importaciones y sostener e incrementar la exportación.

El primer objetivo se favoreció controlando los tipos y cantidades de maquinaria a producir, así como sus precios, distribuyendo los cupos de hierro y acero de acuerdo con las necesidades de cada empresa.

También a través de organizaciones especiales se impulsaba con gran éxito el segundo de los objetivos, facilitando equipos de labo-

reo a los pequeños labradores en forma de prestación e incluso mecanizando nuevas explotaciones dirigidas directamente.

El desarrollo de la industria nacional se consiguió en sus tres dimensiones: expansión de la existente, entrada de nuevas firmas inglesas en el mercado y establecimiento de industrias americanas y canadienses.

Por último, el incremento de las exportaciones se mantuvo a toda costa aun en los años de escasez de la postguerra, en que cada equipo exportado podría ser más provechosamente empleado en el suelo nacional. Esta política se criticó duramente, pero fué inteligente al aprovechar la magnífica coyuntura de 1946 y 1947 para conquistar nuevos mercados, ya que en definitiva la vida futura de la industria agrícola, y, por tanto, de la misma agricultura, dependen fundamentalmente de la conquista del mercado exterior.

En 14 apéndices y 26 cuadros se resumen numéricamente los principales datos que aclaran y complementan la estructura y transformación de la industria de maquinaria agrícola inglesa, posibilidades en otros mercados y la producción y exportación de los principales países extranjeros: Estado Unidos, Canadá, Alemania, Francia y Unión Soviética.

Esta completa información ha sido tomada de fuentes oficiales o publicaciones inglesas y extranjeras de garantía.

En conjunto, aunque se trata de un trabajo fundamentalmente expositivo, tiene gran interés por el claro examen de los problemas que se han planteado y la acertada labor de gobierno, consiguiendo en gran parte con un íntimo contacto a través de organismos especiales con labradores e industriales la solución de los mismos.

Es lástima que los autores no detallen los medios empleados para poner en servicio 200.000 tractores en diez años, a un ritmo anual medio de 20.000, adaptándolos a las diversas necesidades locales y resolviendo la capacitación de tractoristas y mecánicos, con todo el montaje de repuestos, talleres, neumáticos y carburantes, aunque el gran desarrollo de la industria de automóviles habrá facilitado grandemente la labor.

Nos parece interesante recoger desde el punto de vista de la agricultura española el éxito de la instalación en Inglaterra de firmas americanas y canadienses, con sus producciones de series suficientemente amplias para que resulten baratas, de aquellos tipos de maquinaria objeto de importación. Con un sistema parecido se utilizaría mano de obra nacional, que puede competir en precio ventajosamente con la extranjera, ya que materias primas de momento no sería posible por la escasa producción, y dada la estrecha relación que existe entre la fabricación de automóviles y la de tractores, integrar estas dos actividades con miras al abastecimiento nacional.

Estudiando concienzudamente las necesidades del campo español se establecerían los tipos a producir, consiguiendo en un corto número de años la conveniente mecanización con una absoluta estandarización, muy ventajosa para aumentar la eficiencia de los equipos de motocultivo.

El estudio de los tipos se tendría que orientar conjuntamente con una clara política de precios, ya que la preferencia del empleo de tractores de gasoil o gasolina depende fundamentalmente del precio de estos productos.

JULIO DE SARO