

RESEÑA DE ARTICULOS

ROBERT E. KUENNE: *Say's Law and Walras' law once more*. "American Journal of Economics", August, 1964.

En su reciente reevaluación del papel de las identidades en los modelos económicos, y la específica interpretación de la Ley de Walras y de Say, E. J. MISHAN, ha puesto de relieve algunos puntos que justifican una discusión más amplia (1) que la ahora ofrecida. Los comentarios del autor seguirán los argumentos empleados por MISHAN.

Señala KUENNE la dificultad de comprender la utilidad y la distinción de MISHAN entre una identidad, según "la definición convencional del término", y otra que refleje los supuestos de conducta. Una identidad de cualquier naturaleza sólo cobra significado dentro del sistema del cual forma parte.

La crítica de MISHAN, al implicar que todos los postulados de conducta en los modelos económicos se deben expresar como condiciones de equilibrio y no como identidades es, a juicio de KUENNE, extremadamente restrictiva, sin ningún propósito claro y determinante. Además, tales restricciones sólo sirven para oscurecer la relatividad y las identidades con respecto a los modelos en que éstas encuentran empleo.

(1) *Say's Law and Walras Once More*. "The Quarterly Journal of Economics". Noviembre, 1963.

Seguramente, las experiencias del empleo de la Ley de Say son una advertencia de los peligros de ensalzar una gún es expuesta la Ley de Walras por otro autor (LANGE), éste opta por desarrollar sus puntos. En ellos se afirma que el valor de todos los bienes (incluido el dinero), demandados por los consumidores, debe ser igual al valor de todos los bienes (incluido el dinero) ofrecidos por los consumidores.

La base de esa identidad es simplemente la presunción de que cada uno de los cambistas gastará todo el dinero que posee en bienes, ya que todos y cada uno de los personajes del mercado se ven restringidos por un "presupuesto mínimo". Por ello, el valor de la demanda total para todos los bienes debe ser igual al valor de la oferta total de los mismos, incluido el dinero.

Ya que la Ley de Walras refleja el supuesto básico de que cada consumidor maximiza sus satisfacciones subjetivas para un presupuesto mínimo, se debe ver con recelo la afirmación del autor de que esta identidad no es propuesta por WALRAS.

En un sistema, con un presupuesto personal limitado al trabajador, y por tanto con la Ley de Walras presente,

la identidad anterior no se puede re-
fiar.

Sin embargo, al tratar con una economía de producción (por contraposición a una economía de cambio) como identidad, que es útil como postulado en determinados módulos, para el estudio de evoluciones a largo plazo. Se hacen algunos autores (DORFMAN, SAMUELSON y DORSALOW), éstos enuncian que el valor total de todos los bienes adquiridos por los consumidores debe ser igual al valor total de los factores vendidos. Se da por supuesto que todos los factores son poseídos por los consumidores y que todos los costes pagados por los empresarios van a éstos.

Después, DORSALOW declara explícitamente que la causa de dicha identidad es la obediencia de cada consumidor a un presupuesto personal mínimo.

La crítica de MISHAN a DORSALOW declara explícitamente que la causa de dicha identidad es la obediencia de cada consumidor a un presupuesto personal mínimo.

La crítica de MISHAN a DORSALOW, no es apropiada, ya que el sistema de aquél no contiene el dinero: no obstante MISHAN llega a afirmar que éste es omitido de la exposición de WALRAS, de que el valor de la demanda total es igual al valor de la oferta total de los factores y, por ello, que no podría significar una identidad.

La cuestión final es, por tanto, qué quiso dar a entender WALRAS al escribir: el presupuesto total mínimo sin inclusión de activos en dinero.

Sin embargo, ésta no es una cuestión tan importante como otras exaltadas por MISHAN, pero posee suficiente interés para justificar un breve comentario del autor. Este no cree que MISHAN comience por reconocer las dificultades de la teoría monetaria de WALRAS. Dado que el autor ha dado ya en

otro lugar (2) una amplia interpretación de dicha teoría, aquí se limita a afirmar que, a su juicio, la exclusión de los activos en dinero en la Ley de Walras sobre el presupuesto total mínimo, se debe simplemente a que la identidad de SAY es un supuesto en su modelo.

REPLICA (MISHAN)

Puede parecer que la diferencia entre R. E. KUENNE y MISHAN sea básicamente lingüística, pero, de hecho va más allá.

Señala MISHAN que aunque KUENNE parece comprender la distinción entre una identidad y sus exposiciones, bien sea en "leyes", postulados o hipótesis, que ofrece información empírica y son refutables en principio, lo consideran una conveniencia a fin de examinar el modelo en cuestión.

También parece sugerir por qué no se llama a unas "identidades propias" y a otras "identidades de conducta".

La razón de KUENNE para proponer la revisión de dicha distinción es que le resulta difícil comprender su utilidad. Pero, apurando esa distinción, se pueden mostrar ciertas notas, que se podría creer eran consecuencias lógicas y de hecho son absurdas.

En consecuencia, MISHAN mantiene la distinción en cuestión, para un uso moderado de ella.

Una cosa debe destacarse, y es que la confusión puede surgir cuando nos referimos a exposiciones como identidades cuando no son identidades, o a hipótesis cuando son identidades.

Señala MISHAN cómo los dos postulados empíricos de WALRAS se convier-

(2) *The Theory of General Economic Equilibrium* (Princeton University Press).

ten en tres cuando los dos primeros se dan juntos; estos son:

a) En equilibrio, las cantidades demandadas en cada factor son iguales a su oferta.

b) En equilibrio, el coste factorial de cada producto es igual al precio del producto.

c) En equilibrio (y como consecuencia de lo anterior), el valor de los productos demandados es igual a los ingresos de los factores (que intervienen en ellos).

A. M. L.

JEAN MARCZEWSKI: *Les resultats des plans soviétiques*. "L'Actualité Economique", número 1, abril-junio de 1961.

Las recientes dificultades a que se ha enfrentado la economía soviética obligan a rectificar sus opciones fundamentales en cuanto a su orientación.

Pero para ello, dice Marczewski, es preciso remontarse a los orígenes, es decir, a los últimos años de la N. E. P., cuya justificación fue la imposibilidad de continuar el comunismo de guerra ante el hambre generalizada. La N. E. P. dio excelentes resultados desde el punto de vista económico, pero, pese a ello, al final de su vigencia surgieron graves problemas, fundamentalmente en el suministro de alimentos a las ciudades.

La razón de ello —interesante razón para nosotros— se debió para Marczewski— a la insuficiencia de la producción agrícola comercializable a consecuencia de la desaparición de las grandes propiedades, y a la mejora del nivel de vida de los campesinos; además, al hecho de que la industria nacionalizada, ya orientada hacia la industria pesada, no suministró suficientes bienes de consumo y producción a los agricultores, o lo hizo a precios de monopolio muy elevados con respecto a los agrícolas. "Es evidente —dice el autor— que la rápida industrialización de un país esencialmente agrícola sólo puede efectuarse con el consenso del agricultor que ha de estar dispuesto a

entregar una parte creciente de sus cosechas a la población urbana, a la exportación indispensable para pagar los bienes de equipo importados y a la industria a la que aprovisiona de materias primas de origen agrícola."

Para ello hacen falta una serie de condiciones relativas a precios, concentración espontánea de las explotaciones, etcétera.

El partido comunista, para conciliar la continuación de la N. E. P. con el postulado de una rápida industrialización, hubiera tenido entonces que:

a) Modificar la orientación y el ritmo del desarrollo industrial, renunciando al desarrollo prioritario de la industria pesada y a la extendida práctica de la autofinanciación;

b) Aceptar el desarrollo de un cierto capitalismo en el campo;

c) Contentarse con una industrialización un poco más lenta, aunque probablemente más armoniosa que la realizada.

La última solución pareció conformar al principio la línea oficial del partido, invocando el principio leninista de la alianza con el campesino. A esta tendencia correspondió en el seno del Gosplan un método de planeación "genético-causal", preconizado por los economistas no marxistas o marxista-derechistas (Bazarov, Groman y Kondratiev).

La tendencia de izquierda se opuso a esta línea, haciendo suya la famosa tesis de Preobrajensky sobre la necesidad de *cambios no equivalentes* entre la industria y la agricultura. Hay que mantener al máximo la diferencia entre precios industriales y agrícolas, obligando así al agricultor a entregar la mayor cantidad posible de productos contra la menor posible de productos industriales. Ello obligaba a sustituir la planeación indicativa hasta entonces vigente por una planeación imperativa que había de suponer una verdadera dictadura de la industria.

El modelo de planeación imperativa, bajo el impulso directo de Stalin, estaba destinado a durar veintiocho años, hasta las reformas de N. Krouchtchev de 1957. Pero, tras esta reforma, los rasgos principales del sistema siguen siendo los de los tiempos de Stalin.

Sus principales características son:

a) Prioridad de la política y la técnica sobre la economía.

b) La existencia de una rígida jerarquización de objetivos.

c) El principio de que sólo una superación del plan constituye una realización satisfactoria, que da lugar a toda suerte de ventajas materiales y honoríficas.

d) Una excesiva centralización de decisiones; como consecuencia, una absoluta precisión hasta en los escalones más bajos.

e) La condena de toda planeación "prudente"; los planes han de ser "ten-sos".

f) La prioridad de la planeación "real" sobre la financiera y monetaria.

Sobre estos principios surgirán cinco planes quinquenales. En la mayoría de los casos, los objetivos de la industria de bienes de producción se consiguieron e incluso se superaron. Por el contrario, la producción de bienes

de consumo queda, generalmente, por debajo de los objetivos previstos. En cuanto a la agricultura, lejos de realizarse los ambiciosos objetivos que se le asignaron en los planes, sólo en 1950 superó los resultados globales de 1928.

Plantea, en este punto, Marczewski, una interrogante de enorme interés: la producción comercializada agraria, que en 1926-27 sólo era de 103 millones de quintales, alcanzó los 365 millones, cifra superior en un 71 por 100 a la de la anteguerra. ¿Cómo —dice el autor— se ha logrado obtener, a partir de una producción inferior a la del período N. E. P. una producción comercializada más de tres veces superior?

La respuesta está en la colectivización; y conviene aquí transcribir todo un párrafo del artículo de Marczewski: "La colectivización no contribuyó al crecimiento de la producción agrícola. Por el contrario, el primer efecto de la liquidación de los kulaks y de la colectivización fue una caída brutal de esta producción, que sólo recuperó el nivel de 1913 para los cereales, pero no para la producción animal, en 1937-38. Pero la colectivización permitía al Estado disponer a su antojo de las cosechas. En los sovkhozes, el Estado era propietario de las cosechas. En los kolkhozes, éstos pertenecían teóricamente a la colectividad kolkhoziana, pero estaba sometida a la estrecha vigilancia de las estaciones de maquinaria, organismos estatales dirigidos por hombres del partido, originarios de las ciudades, y sin cuya ayuda el kolkhos era incapaz de realizar sus cosechas.

En consecuencia, el Estado podía aplicar al campo la teoría oficialmente condenada de los intercambios no equivalentes, por así decir sin ninguna limitación. Por otra parte, la aplicación de dicha teoría se vio facilitada por la

rápida disminución de la población rural, inferior en un 30 por 100, en 1938, a la de 1928. La productividad por trabajador agrícola se incrementa, pues, en un 40 por 100. Pero, mientras que en 1928 el campesino vendía, por término medio, el 18 por 100 de su producción neta y consumía el 82 por 100, en 1938-39 se vio obligado a ceder al Estado, a precios extremadamente bajos, más del 50 por 100 de una producción superior en un 40 por 100. No se reservaba, por tanto, más que el 85 por 100 de lo que guardaba para sí en 1928, y aún había de ceder una parte importante a los fondos del kolkhoz y el sovkhoz. En una palabra: produciendo un 40 por 100 más que a finales de la N. E. P., el campesino recibía aproximadamente el 15 por 100 menos que antes. La detracción del Estado, que equivalía a la mitad de la producción neta de 1928 sirvió para nutrir a las masas sin cesar crecientes de trabajadores empleados en las gigantes cas construcciones de los primeros planes quinquenales".

En conjunto —prosigue Marczewski— los principales objetivos políticos de los tres primeros planes quinquenales —industrialización del país, creación de una potente industria pesada, formación de un numeroso proletariado obrero— fueron alcanzados. Con el *IV Plan* se alcanzan resultados satisfactorios. En 1950 la producción agrícola supera digramente a la de 1940 y la industrial la sobrepasa en un 73 por 100, siendo por primera vez la progresión de los bienes de consumo mayor que la de los bienes de producción. Sin embargo, teniendo en cuenta el incremento demográfico, el consumo por habitante no hizo más que alcanzar el de 1940.

En la ejecución del *V Plan* (1951-55)

surgen nuevas dificultades. La agricultura se retarda en relación con sus objetivos. Por primera vez, las industrias de base y la pesada no lograron sus metas, y el nivel de vida baja de una forma inquietante.

Con la muerte de Stalin y el advenimiento de Malenkov, los progresos de la agricultura se aceleran sensiblemente y aumenta la producción de bienes de consumo. Pero a fines de 1954 se hace evidente que el rápido desarrollo de la producción de bienes de consumo era incompatible con el desarrollo simultáneo de los armamentos, la industria pesada y la agricultura. Esta, pese a los mayores cuidados que se le dedican, nunca alcanza los objetivos de los planes.

A partir de 1957 se dan importantes modificaciones en la estructura de la administración económica y se abandona el *VI Plan*, hecho éste sin precedentes, siendo sustituido por un *Plan Septenal*. Este, a su vez, es sustituido por otro de dos años que se inserta después en un *Plan a largo plazo*, de veinte años, en el cual se prevé un ritmo anual del 9,6 por 100 en el crecimiento de la producción industrial y agrícola. Para Marczewski, este ritmo es imposible para la agricultura.

Los gastos militares son una carga muy pesada para la economía soviética. En valor absoluto y en precios comparables son —dice Marczewski— aproximadamente iguales a los norteamericanos, pero el P. N. B. ruso es la mitad del americano.

La política de coexistencia de Khrushchev, prosigue, se esforzaba por reducir la necesidad de los gastos militares, atenuando la tensión internacional. Las páginas finales del artículo

son una interesante interpretación de los problemas de la economía soviética, que se mueve entre dos órdenes de exi-

gencias: los gastos militares y las demandas crecientes de los consumidores.

P. O. R.

T. BALOGH: *Education and Economic Growth*. TINBERGEN: *Reply*. *Kyklos*, volumen XVII, 1964.

El artículo de T. BALOGH es un comentario crítico a un trabajo del profesor TINBERGEN publicado en esta revista, vol. XV, fasc. 4.

El trabajo de éste comprende tres principales cuestiones:

a) ¿Qué estructura es necesaria al sistema educativo para favorecer el crecimiento económico a una determinada tasa y cómo cambia éste con el aumento de dicha tasa?

b) ¿Qué ayuda extranjera es necesaria si el desarrollo de la economía se ha de acelerar sin cambios de coeficientes técnicos en la economía ni en el sistema educativo?

c) ¿Qué medidas se necesitan si se quiere obtener el mismo proceso de aceleración sin ayuda exterior?

No hay ninguna discusión sobre la necesidad de la educación para mantener una determinada tasa de desarrollo o para acelerarlo.

Según BALOGH, el profesor TINBERGEN no da ninguna respuesta a los problemas planteados en su "modelo" para planificar la educación; lo que hace es presuponer éstas y exponerlas en una simple forma matemática.

Sin embargo, el autor no le seguirá a través de las operaciones algebraicas de sus supuestos básicos. Más bien, lo que pretende es analizar estos supuestos con el objeto de ver si merecen la pena dichas operaciones.

Apunta el autor que el "modelo" del profesor TINBERGEN presupone implícitamente la existencia de una relación (estable) entre las inversiones en edu-

cación y el progreso económico, y cómo ésta es fundamentalmente diferente en los distintos países, no solamente en distintas fases del desarrollo (nacional), sino también, históricamente, en relación con los distintos estadios del desarrollo a una escala mundial.

A juicio de BALOGH, una relación proporcional estricta entre el número de personas que reciben educación y el ingreso nacional significa que la educación se considera como un "input" homogéneo que proporciona un beneficio constante y estable a través del tiempo. Asimismo, señala que todos los cálculos del impacto de la educación sobre el progreso económico derivan de un modelo del sistema económico que son de carácter estático.

Teniendo en cuenta la dependencia con respecto al pasado, que señala el autor, la verdadera respuesta a la pregunta: ¿cuál fue la contribución del factor X?, solamente se puede contestar dando por respuesta la pregunta: ¿qué habría sucedido si ese factor X no se hubiera dado en el pasado o se hubiera dado en una cantidad o en una calidad diferente?

Como ha señalado KALDOR, no sabemos exactamente cómo la educación se relaciona con el progreso técnico, ni tampoco cómo lo están el progreso técnico y las inversiones.

La mayoría de los autores no quiere afirmar abiertamente que el progreso técnico o la educación sea la causa del incremento en la producción. Al principio dicen que va asociado o uni-

do, o bien que contribuye a él. Sin embargo, cuando llegan a las conclusiones y recomendaciones políticas, lo anterior no es tomado en cuenta.

Destaca BALOGH cómo aquellos cálculos que atribuyen a la educación efectos sensacionales sobre el ritmo de crecimiento descuidan las dificultades inherentes a toda estructura y, generalmente, están basados en todas las posibles falacias que puede encerrar una investigación de esta naturaleza.

Pero aún son peores los cálculos matemáticos que pretenden derivar un tipo de beneficio del capital invertido en educación. En éstos se supone que la estructura política y social no influye para nada en las diferencias entre la remuneración de los profesionales y de la mano de obra especializada y la no especializada; el autor opina en sentido contrario.

Estas diferencias son mayores en aquellos países en que sus estructuras sociales son más defectuosas, como los países ex coloniales y subdesarrollados.

Si se da una adecuada educación (especialmente educación técnica en todos sus niveles), señala BALOGH, cómo ésta puede ser un adecuado complemento, asegurando así la acumulación física de capital y favoreciendo el progreso de las estructuras mentales y sociales. Asimismo, la planificación a largo plazo de la educación debe ponerse en marcha junto con un detallado plan de desarrollo socio-económico.

En particular, tales perspectivas a largo plazo del plan deben abarcar un estudio profundo político y sociológico del problema de qué modo y hasta dónde los patrones educativos tradicionales han contribuido al fracaso del progreso económico y social en el pasado. El segundo aspecto del uso de una planificación a largo plazo de la educación es que requiere una idea de

la forma de desarrollo económico que se espera alcanzar.

Asimismo, se deben detallar las categorías (en su aspecto cualitativo y cuantitativo) de la educación, ya que las dificultades sociológicas que impiden el cambio de actitudes son muy fuertes y sólo se logran vencer tras un largo período de tiempo.

En particular, es esencial tener en cuenta que las necesidades de educación y la forma de ésta en cada país han estado determinadas por su propio desarrollo histórico, y por las ventajas comparativas de sus recursos naturales o por la escasez de ellos.

REPLICA (TINBERGEN)

El modelo criticado por el doctor BALOGH es principalmente un intento de poner en marcha el análisis de los problemas citados. Dentro del modelo, intentan expresarse de la forma más simple posible las consecuencias de determinados rasgos del proceso educativo.

Dentro de los límites del citado modelo, las tres cuestiones citadas por el doctor BALOGH al comienzo de su crítica, son de hecho contestadas y no olvidadas, como él sugiere.

Para éste, parece que lo importante del modelo son las cuestiones siguientes:

- a) La omisión de algún cambio cualitativo en el sistema educativo.
- b) La presunción de una relación estable entre las variables económicas y la educación.
- c) La simplificada estructura admitida.

Aun cuando el doctor BALOGH es justo en muchos de los puntos cualitativos el modelo presenta algunos rasgos hasta ahora insuficientemente considerados, y es un avance de ulteriores investigaciones.

A. S. BHALLA: *Galenson-Leibenstein Criterion of Growth Reconsidered. Some Implicit Assumptions*. "Economia Internazionale", maggio, 1964.

El artículo es un comentario sobre los criterios de inversión para el crecimiento enunciados por W. GALENSON y H. LEIBENSTEIN en su estudio "Investment Criteria. Productivity and Economic Development", publicado en el "Quarterly Journal of Economics", agosto de 1955.

En resumen, el criterio de GALENSON-LEIBENSTEIN manifiesta que la "cuota de reinversión" es la diferencia entre la productividad y los bienes-salario consumidos, ambos en relación al trabajador. Esta diferencia se puede maximizar bien aumentando la productividad, bien reduciendo el consumo.

Tanto una como otra, se alega, proviene de la intensidad de capital (explicada en términos de una alta relación capital-trabajo). La producción trabajo-intensiva puede conducir de inmediato a una mayor producción, pero no a aumentar la tasa de ahorro.

Los supuestos que justifican los anteriores argumentos son bien conocidos: *que los beneficios son ahorrados e invertidos* y que los salarios son consumidos, ya que es generalmente aceptado que la propensión marginal al ahorro es mayor en aquellos que obtienen beneficios que en los asalariados.

En primer lugar, los autores dan por supuesta la existencia de un nivel uniforme de salarios en la economía y su conjunto, independientemente de la escala de producción y de las técnicas empleadas.

Bajo estas condiciones, una alta relación capital-trabajo significará un pequeño número de trabajadores empleados, un bajo consumo total y, por lo tanto, un gran flujo de inversión. Por el contrario, una baja relación capital-trabajo implica que un gran número de traba-

adores está empleado al mismo nivel de salarios.

En segundo lugar, y para una inversión total dada, los autores implícitamente dan por supuesto que un pequeño número de trabajadores con un gran producto por trabajador (en la producción capital-intensiva) significa siempre un producto total mayor que el obtenido por un gran número de trabajadores con un pequeño producto por cabeza.

Una producción capital-intensiva implica un pequeño número de trabajadores para obtener una determinada producción, y la productividad por trabajador será mayor que la obtenida con un método trabajo-intensivo, empleando, en consecuencia, un gran número de trabajadores para obtener la misma producción.

Contrariamente a la hipótesis de GALENSON-LEIBENSTEIN, el producto total —dice el autor— es mayor con un método trabajo-intensivo, que absorbe un mayor número de trabajadores, que con un método capital-intensivo.

BHALLA se propone a continuación probar la validez de los supuestos implícitos anteriores y las conclusiones que surjan, por tanto, de los datos reales del sector de tejidos de la Indian Cotton Textile Industry, según el Censo de Industrias, de acuerdo con la escala de unidades de producción (factorías o fábricas), medida por su tamaño en función del número de trabajadores empleados.

En un ejemplo expuesto por el autor en su artículo se observa cómo son las factorías de tipo medio, más bien que las mayores, las más capital-intensivas.

Asimismo se demuestra para cuatro países, U. S. A. y Gran Bretaña, como ejemplo de países desarrollados, e India

y Japón, de menos desarrollados, que los salarios son más bajos en las factorías de tamaño pequeño y que aumentan continuamente hasta convertirse en los mayores para las factorías de mayor dimensión. Como vimos antes, las factorías mayores son menos capital-intensivas que las de tipo medio y además el nivel de salarios es más alto en las primeras que en las segundas. Lo anterior sugiere que no hay una definitiva ni directa relación entre la correspondiente "escala" de factorías y su intensidad de capital ni tampoco entre el nivel de salarios y el grado de intensidad de capital.

En general, y bajo el supuesto irreal de GALENSON-LEIBENSTEIN de uniformidad de salarios, es cierto que a mayor grado de intensidad de capital (excluidas las factorías de tipo menor), mayor producto por persona, y a menor grado

de intensidad de capital, menor producto por persona. El efecto de una disminución del grado de intensidad de capital sobre el producto por persona se vuelve inseguro tan pronto se introduce la realidad de diferentes niveles de salarios, según el distinto tamaño de las factorías.

Sin embargo, lo que es realmente importante, desde el punto de vista del crecimiento económico, es el producto total generado por un volumen de inversión dado, disponible para la formación de capital.

El autor demuestra mediante un ejemplo que, si bien el producto por persona es mayor en aquellas factorías capital-intensivas (y que no son las de mayor tamaño), el producto total es mayor en aquel grupo de factorías de mayor tamaño, ya que emplean un mayor número de trabajadores que las anteriores.

A. M. L.