

RESEÑA DE ARTICULOS

José D. EPSTEIN: "El sistema de precios como instrumento de planeamiento". *El Trimestre Económico*. México, julio-septiembre 1965, núm. 127.

Pocos son los países que hoy día no tienen algún tipo de planeación: desde la planeación central del tipo de la economía soviética a los planes "indicativos" de algunas economías occidentales, hay una variada gama de matices que se aplican a la programación de la economía, sobre todo en países subdesarrollados.

Destaca el autor del artículo el hecho de que "pocos conceptos económicos han sido objeto de tantas generalizaciones como el término macroeconómico «subdesarrollo». Pero no intenta, EPSTEIN, en modo alguno, una definición del mismo, sino que excluye en este su análisis, dos categorías de países subdesarrollados: a) países pobres pero desarrollados, es decir, aquellos que en la terminología de ROSTOW han logrado la etapa del "despegue", pero no han conseguido un crecimiento significativo, y b) países pobres y no desarrollados, que, siguiendo tal terminología, habría que considerar como "áreas tradicionales". Excluidas ambas clases de países, se refiere EPSTEIN "a países subdesarrollados como tales, es decir, aquellas regiones o países potencialmente susceptibles de ascender en la escala hacia el desarrollo en el futuro cercano o prede-

cible...", o sea, que estarían en condiciones de aumentar pronto su renta "per capita", o de mantener un nivel elevado de dicha renta, en su caso, para una población en constante aumento.

En resumen, aunque el grado de subdesarrollo y el tipo de éste varía en cada caso particular, sin embargo, existe un lazo de unión común a todos ellos: "El deseo implícito o manifiesto de expandir su ingreso "per capita".

Como ya hemos dicho, el tipo concreto de planeación de cada economía depende de una serie de múltiples factores, pero los tipos extremos pueden agruparse en dos grandes grupos: el sistema de mercado de la libre empresa, por un lado, y el de planeamiento central. La elección de una u otra clase de planeación dependerá en definitiva de la filosofía política que informe cada sistema. No hay duda que los sistemas que hoy sirven de ejemplo a las economías subdesarrolladas del tercer mundo son los de India y China, y aquel que mejores resultados obtenga en su contrastación con los problemas de la miseria, el hambre y el atraso cultural formará escuela con millones de hombres como alumnos.

Sin embargo, se señala en el artículo

cómo aún en la economía soviética, que siempre es puesta como ejemplo de planificación central, no se ha encontrado una sustitución efectiva al sistema de precios para una orientación clara y efectiva de los gustos y expresiones de utilidad de los consumidores.

Ahora bien, el profesor MEADE señala en su artículo "Prices and Freedom of Choice", que "dondequiera que se planea, debe usarse el dinero y los precios como los principales instrumentos de la ejecución del plan". Pero al lado de lo anterior, también indica que para ello deben ser satisfechas tres condiciones esenciales. Insiste el propio EPSTEIN que tales condiciones difícilmente se pueden cumplir en la mayoría de las economías subdesarrolladas, ya que en éstas hay un importante sector no monetizado, sobre todo en las áreas rurales, donde aparte del autoconsumo, ya tradicional en todo el sector agrícola, se da un intenso trueque como medio de cambio de ciertos bienes.

Las tres condiciones fundamentales de MEADE que recoge EPSTEIN son las siguientes:

a) Que la oferta total de símbolos monetarios no sean excesivamente grande ni insuficiente en relación a la oferta total de bienes y servicios a ser adquiridos;

b) Que la oferta total de símbolos monetarios esté equitativamente distribuida de modo que nadie obtenga acceso a más de una proporción justa de uso potencial de recursos; y

c) Ningún individuo ni grupo deberá quedar en una posición suficientemente poderosa como para arreglar el mercado en su propio beneficio.

En la medida que estas tres condiciones se den en las economías subdesarrolladas, será posible, de acuerdo con la tesis de MEADE, la utilización del sistema de precios como instrumento de planificación.

Alfredo MARTIN LOPEZ

H. W. SINGER: *External Aid: For Plans or Projects?* "The Economic Journal". Septiembre 1965.

Este artículo de SINGER es una reconsideración de las muchas formas que puede adoptar la ayuda exterior y de las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.

Comienza por determinar las diferentes formas de ayuda financiera exterior a los países subdesarrollados. Parte de esta ayuda va ligada a proyectos específicos; parte es concedida como ayuda general a los presupuestos anuales o a planes a largo plazo sin referencia a proyectos específicos; y otras veces adopta una gran variedad de formas intermedias entre las dos categorías anteriores.

Estas formas intermedias incluyen: proyectos determinados dentro de un plan general de desarrollo; ayuda destinada a proyectos específicos previamente acordados; ayuda para importación de bienes que constituyan verdaderas necesidades, pero no vinculadas a proyectos determinados, etc.

Después de unas consideraciones sobre la política que pueden seguir los países prestamistas en su ayuda a otros países, bien para planes de desarrollo en su conjunto, bien para proyectos específicos, haya o no acuerdo previo sobre su prioridad, llega a la conclusión que la

ayuda al plan parece ser más popular entre los países que la reciben (la ayuda) que la asistencia para proyectos. Este hecho podría considerarse como una ventaja para ese tipo de ayuda, ya que puede estimular a los países que la reciben a hacer mayores esfuerzos para su obtención, aparte de suavizar las relaciones entre el que presta y recibe la ayuda, que también se presume sea uno de los objetivos de la misma. Sin embargo, la preferencia de los países que la reciben por la ayuda al plan en conjunto sobre la ayuda a proyectos específicos, es considerada a veces y paradójicamente como un argumento en favor de esta última clase de asistencia, ya que muestra que la ayuda al plan es "blanda" y requiere menos "disciplina".

La ayuda ligada a proyectos determinados puede inducir a los países que la reciben a que piensen en el desarrollo en términos de proyectos concretos, es decir, en tipos específicos de inversión neta de capital físico. Y el desarrollo es desde luego mucho más que eso, y de hecho muchos gastos clasificados como corrientes o de consumo contribuyen mucho más al desarrollo propiamente dicho que los clasificados como gastos de capital.

Señala el autor el hecho de que en algunos países los planes de desarrollo pueden resultar inestables, con frecuen-

tes revisiones y bruscas alteraciones debidas a cambios de Gobierno. Aun así, los proyectos relevantes figuran, o deben figurar, en todos los planes, a pesar de sus frecuentes revisiones y cambios. Por ello, la ayuda a proyectos tiene ventaja sobre la que se presta a los planes. A la vista de lo anterior, sospecha SINGER que parte de la preferencia de los países que conceden ayuda para proyectos específicos se basa en cierta desconfianza por parte de éstos sobre las condiciones de estabilidad del plan en los países que podrían recibir asistencia.

SINGER se refiere también al problema que puede plantearse en el caso de que quien concede la ayuda sea un Estado pequeño, y el que la recibe, una nación grande. Por ejemplo, ayuda prestada por Luxemburgo a la India. En casos semejantes, el país prestamista no pretende cerciorarse de la viabilidad de los proyectos a los que la ayuda va vinculada, ya que en este caso el coste y la dilación de ello no guardaría proporción con la ayuda efectivamente disponible. La solución que habitualmente se da en estos casos consiste en fusionar las contribuciones que hagan los pequeños y los grandes países, tanto a través de organismos internacionales como mancomunando la ayuda que conceden los países pequeños.

Alfredo MARTÍN LOPEZ

MAHMOOD HASAN KHAN: *The capital coefficient in the process of economic growth*. "Economía Internazionale". Febrero 1965.

Para KHAN los determinantes del desarrollo económico son muchos y no siempre invariables, pero si excluimos la dinámica socio-cultural específica de una economía o sociedad, no hay duda que el capital ocupa una posición primor-

dial en la literatura económica actual y no solamente como un factor de la producción, sino también como un reflejo del comportamiento de los otros factores. Sin embargo, a pesar de la inevitable exageración sobre su papel, el capi-

tal es realmente el punto central en cualquier discusión sobre el crecimiento económico.

Por ello, dentro de la estructura de un modelo económico que se formule explícitamente, el coeficiente de capital es uno de los muchos determinantes del cambio económico. En casi todos los enfoques contemporáneos de la teoría del crecimiento económico, sus autores consideran el coeficiente de capital como una constante. Sin embargo, recientemente, BICANIC (1), bajo la apariencia de una tasa variable, ha propuesto una nueva hipótesis. Sugiere este autor que el coeficiente de capital atraviesa tres etapas a lo largo del proceso de crecimiento: se inicia con un bajo nivel en la primera etapa, aumenta considerablemente en la segunda y pasa a la tercera, en la cual estabiliza su posición a un nivel inferior que en la anterior.

KHAN admite la variabilidad de este coeficiente en el proceso de crecimiento a largo plazo, pero con un ejemplo empírico que ofrece el autor del artículo, refuta la tesis de BICANIC de que en la última etapa del proceso de crecimiento el coeficiente de capital disminuya. La experiencia histórica de Japón, Suecia, Dinamarca, Australia, Canadá, Inglaterra y Estados Unidos demuestra que no siempre éste se hace menor en la última etapa; a veces, por el contrario, aumenta; pero la tendencia a lo largo del proceso del crecimiento económico es a aumentar. También pretende BICANIC identificar, en ciertos aspectos, el "take off" de ROSTOW, con lo que él prefiere llamar "threshold" ("el umbral"); pero para la mayoría de los países citados, no hay correlación en el tiempo entre las dos etapas y, por tanto, las características de una y otra no marchan al unísono con relación a éste. Ello lo demuestra KHAN acudiendo a la

experiencia histórica de los países antes citados.

Destaca también el autor de este interesante artículo cómo, en los modelos de crecimiento, el papel del progreso tecnológico ha tomado una importancia sin precedentes y, en consecuencia, la expresión casi universal de su medida ha tomado la forma de una función de producción. En esta función destacan las tres variables siguientes: ahorro, crecimiento de la población y progreso técnico.

¿Ha ido siempre asociado el crecimiento económico con el progreso técnico y se puede dar aquél sin éste?, se pregunta KHAN. De hecho, toda teoría conocida describe este proceso como basado en una función de producción que toma en cuenta el progreso tecnológico. Ahora bien, la función de producción que excluye a éste adopta la forma de:

$$O = f(K, L, t)$$

donde

O = producción total
K = capital
L = trabajo
t = tiempo

Cuando se introduce el progreso técnico, se considera éste como "neuro" y entonces la función de producción es del tipo de COBB-DOUGLAS:

$$O = e^{\alpha t} K^{\beta} L^{1-\beta},$$

$$(\alpha \geq 0, 1 > \beta > 0)$$

donde $e^{\alpha t}$ representa la sustitución entre los factores debido al progreso técnico. Esta sustitución o cambio se supone que tiene lugar a una tasa constante α . La constante β es la elasticidad de la producción respecto a un aumento en la oferta de capital, $1 - \beta$, factor residual del trabajo.

La anterior función contiene dos pro-

iedades: a) beneficios constantes, permaneciendo constantes los demás elementos; y b) disminución de los beneficios en relación a las variaciones de las proporciones de los factores.

Lo anterior significa que en ausencia del progreso tecnológico, y suponiendo constante la elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo, como la relación capital-trabajo aumenta con el tiempo, el producto marginal del capital disminuye, y el del trabajo aumenta, o viceversa.

Dado que la elasticidad de sustitución es considerada constante, el progreso tecnológico es "neutro", según el sentido que da HICKS (2) a este término.

Pero KHAN piensa que un momento de reflexión mostrará que la consideración de "neutro" del progreso técnico en el sentido de HARROD y JOAN ROBINSON, no encaja en los patrones de cambio por los que una economía atravesará probablemente en el proceso de crecimiento.

La experiencia de los cambios dinámicos durante el proceso de crecimiento económico se manifiesta no solamente en el cambio de la tasa de crecimiento de su producción total, del capital y del trabajo, sino también en la productividad de las relaciones entre estos dos últimos factores.

En conclusión, la medida de los efectos del progreso tecnológico no es, desde luego, una tarea fácil, pero, en principio, la productividad total de una economía aumenta con el tiempo, o bien el coste total disminuye cuando tienen lugar ciertos cambios en la función de producción.

Alfredo MARTIN LOPEZ

(1) RUDOLF BICANIC: «The Threshold of Economic Growth», *Kyklos*, vol. XV, fasc. 1, 1962, y la réplica a JOHN E. LA TOURETTE'S, en *Kyklos*, vol. XVI, fasc. 2, 1963.

(2) J. R. HICKS: «The Theory of Wages», Londres, 1962.

A. G. CHANDAVARKAR: *Money and Economic Growth*. "Economía Internazionale". Febrero 1965.

Comienza el autor por destacar cómo uno de los rasgos característicos de la economía del desarrollo es que a pesar de la proliferación de la literatura sobre la materia, los aspectos monetarios y financieros del proceso de crecimiento y el papel del dinero en el desarrollo y la planificación, están entre sus aspectos más olvidados. Aparte de las contribuciones de CURLEY y SHAW (1), es

difícil encontrar otro tratamiento sistemático moderno sobre estos aspectos. Paradójicamente, después de la elaboración clásica de SCHUMPETER de la tesis de que la creación del crédito es el reflejo monetario de la innovación, no ha habido contribución alguna sobre la materia.

Según CHANDAVARKAR, este olvido de los aspectos monetarios y financieros del desarrollo puede atribuirse a varias causas. En primer lugar, es debido a la presunción de los planificadores de que el dinero no es un factor limitativo en el desarrollo económico, punto de vista

(1) «Financial Aspects of Economic Development», *American Economic Review*, septiembre, 1965. *Money in a Theory of Finance*, Brookings Institution, Washington D. C., 1960.

hecho plausible por la tendencia de la economía a considerar al dinero como una variable pasiva que no absorbe recursos "reales", que es infinitamente elástica en su oferta y que siempre se puede adaptar a las necesidades de las variables "reales" del sistema económico.

En segundo lugar, hay algunos fundamentos analíticos que favorecen la omisión del dinero como una variable efectiva en los modelos de crecimiento. De este modo se ha argumentado (2) que, "aparte de la notoria complejidad de la teoría (teoría monetaria), el principal obstáculo para señalar el papel del dinero en los modelos de crecimiento tradicionales es que para hacerlo se debe establecer una presunción dinámica sobre la forma en que se desarrolla institucionalmente". PIGOU da una justificación diferente a la anterior omisión, al observar que el papel del dinero es solamente importante considerándolo a corto plazo.

Finalmente, la razón real, y quizás la más plausible, para este abandono del dinero en el proceso de crecimiento, se puede atribuir a la falta de uniformidad y estabilidad tanto en las relaciones monetarias y la velocidad de circulación (del dinero), como en las relaciones de éste con las otras variables.

Según KALDOR (3) y GURLEY y SHAW (4), citados por Chandavarkar, no existe una relación sistemática en la proporción entre la oferta monetaria y el producto nacional bruto o la renta nacional.

No obstante lo anterior, el autor se-

ñala que el hecho de que el determinante último del desarrollo económico sea "real" no significa que el factor monetario deje de ser importante para el proceso de crecimiento.

A juicio de CHANDAVARKAR, en el aspecto analítico hay una triple relación entre el dinero y el crecimiento: a) el dinero como condición necesaria y suficiente; b) como condición necesaria, pero no suficiente, y c) el dinero como una variable totalmente pasiva. La primera y la última proposiciones son casos límites; la segunda, por el contrario, es una formulación más realista; pero a pesar de ello, ha tenido menos aceptación que la última.

Destaca, asimismo el autor del artículo que comentamos, la importancia de la política monetaria y financiera en una economía en desarrollo, y cómo la creciente producción que todo proceso de crecimiento genera, hace preciso, a su vez, una expansión de la fuerza monetaria.

Se recoge en el artículo la opinión de algunos autores, como T. BALOGH (5) y J. ROBINSON (6), en el sentido de que la monetización de algunos sectores de subsistencia de ciertas economías se considera, por los mismos, como un proceso que hay que acelerar con el fin de lograr una más alta tasa de desarrollo económico.

En cambio para otros, en una economía en desarrollo, la existencia de un importante sector no monetizado actúa como defensa contra los estragos de la inflación, aunque a juicio de KINDLEBER-

(2) D. M. BENSUSAN-BUTT: «On Economic Growth», pág. 193.

(3) N. KALDOR: «Memorandum to Radcliffe Committee», vol. 3, pág. 146.

(4) «The Growth of Debt and Money in the United States, 1800-1950», *Review of Economics and Statistics*, agosto, 1957.

(5) T. BALOGH: «Some Aspects of Economic Growth of Under-Developed Areas», *National Council of Applied Economic Research*, New Delhi, abril, 1961.

(6) JOAN ROBINSON: «Accumulation of Capital», Macmillan, 1958.

GER (7), este sector no monetizado garantiza parcialmente el "falaz equilibrio a bajo nivel", considerado como carac-

terístico de las economías subdesarrolladas. Con todo lo anterior, se pretende destacar que la monetización de una economía subdesarrollada no es necesariamente un beneficio.

(7) CH. P. KINDLEBERGER: «Economic Development».

Alfredo MARTIN LOPEZ

Decentralization in a collectivist economy, por F. VITO. "Economía Internazionale". Mayo 1965.

El argumento central de este artículo es que los fines que persigue la economía planeada, que VITO caracteriza como aquella política económica que tiende a influir en el sistema económico con objeto de lograr ciertos resultados en relación a la producción y distribución de bienes y servicios (y que difiere en todo caso de aquella que tendría lugar en una economía de mercado), se puede alcanzar de dos modos: a) a través de la planificación colectivista o totalitaria, y b) a través de lo que VITO llama "economía de mercado regulada".

Las características de la primera son: la propiedad pública de los medios de producción y la existencia de una autoridad planificadora central con poder para imponer desde "arriba" las decisiones que conciernen a la economía nacional; en suma, suprimiendo el mecanismo del mercado.

En cuanto a la "economía de mercado regulada", su estructura institucional continúa siendo el mercado y, en consecuencia, la propiedad privada de los medios de producción, la determinación de los precios por la oferta y la demanda y la libre elección del empleo y del consumo están asegurados, si bien el funcionamiento de aquél está condicionado por la intervención del Estado. Este tipo de economía política difiere

fundamentalmente de la economía de planificación central.

Se enfrenta el autor con el problema, tan discutido últimamente, de si es posible la descentralización en la economía colectivista. A este respecto, distingue tres tipos de descentralización: técnica, administrativa y económica.

Es sabido que la información, en sus diferentes niveles y su utilización con el propósito de hacer previsiones, juega un importante papel en la economía de mercado; ahora bien, esta importancia es mucho mayor en cualquier tipo de economía planeada, especialmente en una economía colectivista, donde la autoridad planificadora se enfrenta con la ambiciosa tarea de determinar la dirección del desarrollo económico. De este modo, indica el autor que se puede afirmar con toda seguridad que la organización planificada permite un cierto grado de descentralización con el propósito de evitar despilfarros e incrementar la eficiencia.

Pero no es esto todo, ya que, como se ha dicho antes, la autoridad planificadora ha de enfrentarse no sólo con la política de la información, sino también con el que se ha dado en llamar "problema de las ecuaciones". Durante mucho tiempo se ha criticado a la economía colectivista en el sentido de la difi-

cultad práctica que entraña el calcular miles de ecuaciones para poder determinar el sistema de precios. Hoy día, sin embargo, debido a la posibilidad de utilización de cerebros electrónicos, esa dificultad ha sido superada y gracias a las modernas técnicas de programación se ha llegado a soluciones correctas para la más adecuada distribución de los recursos. Por el contrario, la descentralización económica contrasta con los principios de la economía colectiva; presupone aquélla una multiplicación de decisiones a distintos niveles, interpretaciones diferentes de los datos económicos y, por consiguiente, posibles conflictos de decisión. Ello traería como consecuencia la libertad de elección de ocupación y consumo, que en teoría está descartada en un sistema de economía de planificación central.

En efecto, en principio es posible que la determinación de los bienes y servicios que habrá de proveer el mercado se haga teniendo en cuenta, siquiera aproximadamente, las preferencias individuales; esto por una parte, pero, por otra, tal determinación por las autoridades planificadoras se verá siempre restringida por el sistema de prioridades

que informe la economía centralmente planificada.

La libre elección de ocupación es un elemento indispensable en la economía de mercado, pero es difícil mantenerla en una economía colectivista, y una vez que los patrones de producción se han establecido por la autoridad planificadora queda poco lugar para la libertad de empleo para los nuevos trabajadores o para un cambio de ocupación de los que están ya empleados.

Si las consideraciones precedentes son correctas, VITO expresa su duda de la validez del llamado modelo descentralizado de una economía colectivista. Este tipo de economía requiere que las decisiones económicas sean tomadas a un único nivel, es decir, al nivel de la alta autoridad, y que los consumidores y trabajadores acepten esas decisiones impuestas por dicha autoridad. En conclusión, no hay lugar para las decisiones autónomas, bien por parte de los empresarios, bien por parte de los trabajadores y consumidores, ya que cualquier concesión a éstos puede perjudicar la marcha del plan.

Alfredo MARTIN LOPEZ

POVEDA, RAIMUNDO: *Evolución y distribución de la deuda del sector público, 1962-63*. "Moneda y Crédito", págs. 57-87.

Al hilo de la historia estadística de la Deuda Pública española de 1962 a 1963 y, tras estudiar su volumen, composición y distribución, el autor llega a conclusiones que en algún momento recuerdan a las del Informe del Banco Mundial sobre la situación económica española:

1.ª Durante el período estudiado no parece que la carga de la Deuda Públi-

ca sobre la economía española haya sido excesiva.

2.ª El crecimiento de la Deuda observable en los últimos años de este período se debe a las exigencias financieras de los organismos autónomos y no a los de la Administración Central.

3.ª Necesidad de volver a un mercado donde el interés del dinero regule la cantidad de capital entregada al Sector

Público y sirva de índice de su rentabilidad.

4.ª Necesidad de mejorar los instrumentos de la política monetaria destina-

da a controlar los gastos del Sector Público.

Ramón ZABALZA

ACOSTA ESPAÑA, RAFAEL; GÓMEZ ORTEGA, SANTIAGO; LUIS Y DÍAZ MONASTERIO, FÉLIX DE, y OLIAT SAUSSOL, ALBERTO: *Presión fiscal sobre el sector agrícola*. "Moneda y Crédito", marzo-mayo 1965, núm. 92, págs. 59-129.

España no es ya el país agrícola químicamente puro salido de la guerra, pero el campo español continúa jugando un papel fundamental (tanto por el volumen de población que vive de él como por la importancia del sector agrario en el comercio exterior), y sus problemas, siendo tan apasionantes como mal conocidos.

A determinar el peso y la composición de la carga tributaria soportada por la agricultura se dedica este documentadísimo trabajo, elaborado por un grupo de especialistas del Gabinete de Estudios del Banco Urquijo. La presión fiscal del sector agrario es el cociente de una razón cuyo numerador está compuesto por las cargas fiscales soportadas por la agricultura, y en la que el deno-

minador es la aportación de ésta al producto nacional bruto.

Tras aludir a la crisis del concepto de "presión fiscal", debida, más que a sus limitaciones objetivas, a su utilización abusiva y a la falta de rigor en su cálculo, los autores lo revisan sometiéndolo a los componentes de la "carga fiscal" al fuego cruzado de la controversia doctrinal y sopesan las ventajas de utilizar el producto nacional bruto a los precios del mercado en el denominador.

Digamos, finalmente, que se trata de un estudio retrospectivo de este fenómeno desde el final de la guerra, conteniendo, por tanto, todos los datos desde 1940 a 1963.

R. ZABALZA

ANES ALVAREZ, GONZALO y LE FLEM, JEAN PAUL: *La crisis del siglo XVII: Producción agrícola, precios e ingresos en tierras de Segovia*. "Moneda y Crédito", junio-agosto 1965, núm. 93, págs. 3-55.

Por lo menos, tanto como valiosos datos sobre volúmenes de producción de cereales en la España del siglo XVII, hay en este artículo fuentes inéditas y originalidades metodológicas muy útiles a la investigación de nuestra historia económica española.

A juicio de los autores, las series de precios y salarios que HAMILTON y otros

economistas han construido para hacer la luz sobre la crisis económica de esta época, no pueden ofrecer una visión completa ni profunda, y ello por dos razones:

1.ª La vida de los campesinos del siglo XVII se veía mucho más afectada por las variaciones de la producción que por los fenómenos monetarios, en cuan-

to la mayoría de las transacciones se hacían por trueque, y

2.ª Las explotaciones agrícolas eran casi todas de subsistencia, con lo que los salarios tenían una incidencia mínima sobre la coyuntura económica global.

Se hacía, por tanto, sentir la falta de un instrumento de investigación adecuado a esta finalidad. El vacío ha sido colmado por este artículo que, gracias a las nuevas fuentes aportadas, facilita el

cálculo de las producciones de los diferentes cereales, permitiendo así comparaciones interregionales y el establecimiento de una cronología muy precisa de la crisis para Segovia y otras zonas de Castilla la Vieja.

Un apéndice estadístico de una riqueza extraordinaria y nueve gráficos, modelo de precisión y claridad, completan este valioso trabajo de investigación.

R. ZABALZA

CAIRE, GUY: *De la mémoire économique*. "Revue d'Economie Politique", enero-febrero 1965, núm. 1.

En economía, hablando rigurosamente, no existe el pasado, por cuanto éste puede influir en el presente y configurar, desde su experiencia, el futuro. Esto sólo es posible gracias a las vivencias que los acontecimientos económicos depositan en los hombres, es decir, a la memoria económica.

Esta es esencialmente la tesis de este trabajo de GUY CAIRE sobre la dimensión temporal de los fenómenos económicos, sabiamente encabezada por unas consideraciones críticas acerca de los peligros y las posibilidades de la analogía en la investigación de las ciencias sociales.

El contenido del artículo se dedica a

exponer los dos miembros de la fundamental dicotomía que preside el tema de la memoria económica:

- tiempo analítico, formal y abstracto, utilizado para explicar el funcionamiento de los mecanismos económicos y perpetuador del pasado en el presente, y
- tiempo histórico a través del que se intenta seguir una evolución concreta y luchar contra la angustia suscitada por el inevitable paso del tiempo, merced a esa huida hacia adelante que es toda construcción del futuro.

R. ZABALZA

CHAINÉAU, ANDRÉ: *Un modèle d'analyse de l'espace économique français*. "Revue d'Economie Politique", enero-febrero 1965, núm. 1.

El desarrollo económico, desde el punto de vista espacial, engendra dos clases de efectos: a través de los de *aglomeración*, concentra en un punto dado actividades complementarias, origen de nuevas ventajas económicas y de

un desequilibrio demográfico motor del desarrollo; gracias a los efectos de *confluencia*, reúne las unidades aglomeradas en una misma red de intercambios y sirve de vehículo a ofertas y demandas considerablemente incrementadas.

De la fusión de estos dos efectos surge la noción de *peso económico*, que determina la significación económica de un centro productivo en el contexto de la actividad económica general.

En el artículo que comentamos se cuantifican, con referencia al espacio económico francés, los efectos de aglomeración y de confluencia citados, mediante la reconstrucción de un mundo económico según la Ley de la Gravitación Universal de Newton y su adaptación al análisis del espacio económico por REILLY para verificar cómo este

"cosmos" artificial refleja fielmente los flujos de cambios de los polos económicos entre sí y respeta el marco geográfico inicial.

En su primera parte se estudia un método de ponderación de las masas urbanas y de sus resultados, y en la segunda, gracias a la localización de las masas de estas aglomeraciones, se intenta traducir en términos espaciales la matriz de los cambios interurbanos y definir los pesos económicos respectivos de los centros urbanos.

R. ZABALZA

A. NOWICKI: *La Coordination des Plans de Developpement par le Commerce Exterieur*. "Relations Economiques Internationales", octubre 1964, número 154, Nowicki, A., págs. 3 a 90. Cahiers de l'ISEA.

Los economistas han tomado conciencia de la urgente necesidad de coordinar internacionalmente los planes de desarrollo nacionales para evitar o reducir el despilfarro de los bienes de capital. Reflejo de esta tendencia es el artículo que comentamos: en él tras esbozar tres sistemas de países en que la coordinación de planes de desarrollo nacionales sería posible (Mercado Común, Comecon y países subdesarrollados), se estructuran según el grado de integración económica y de conocimiento de los planes de desarrollo nacionales, tres niveles teóricos de coordinación:

1. Nivel *intersectorial*: coordinación de las partes exteriores de los planes de cada país miembro manteniendo la homogeneidad de los sectores.

2: Nivel *intrasectorial*: exige un

conocimiento más profundo de las estructuras económicas nacionales y la especialización entre los sectores de los países interesados, para dar paso a los sectores internacionales homogéneos y especializados.

3. Nivel de la *coordinación de las inversiones*, sea para explotar las riquezas de un país cuando éste es incapaz de hacerlo por sí solo, sea para crear una zona de inversiones internacionalmente controlada.

A cada uno de estos niveles corresponden procedimientos de cálculo económico propios que, al colocar al planificador ante una necesidad nueva, le obligan a buscar los medios adecuados a cada situación.

R. Z.

WEILLER, J.: *Les Conditions Internationales de la Croissance Française et la Crise des Paiements des Annes, 1956-1958*, págs. 91 a 116. Cahiers de l'ISEA.

Historia de la actividad económica de Francia durante un período de cosechas pésimas y gastos militares enormes, consecuencia de la aventura de Suez y de la guerra de Argelia. Historia, también, de una gestión gubernamental que por no adecuar su política exterior a realidades económicas tan elementales

como la del carácter estructural del déficit de la balanza de pagos y confiar excesivamente en sus reservas de cambio, sumió a la economía del país en la segunda gran inflación de la posguerra y al franco en el desprestigio internacional.

R. Z.

BUE, C.: *Exportations Agricoles Françaises et Integration Economique Europeenne*, páginas 117 a 172. Cahiers de l'ISEA.

¿Cuál es la situación de las exportaciones agrícolas francesas desde el punto de vista de la producción, de los precios, de su competitividad y de su comercialización con respecto a los países no industrializados?

Con estas candentes preguntas se encara el autor de este artículo, en un momento de crisis generalizada del comercio exterior francés y cuando el comercio internacional de productos

agrícolas se basa en motivos extraeconómicos intutacionales y da lugar a pujas encarecedoras que han hecho de la agricultura un freno en medio de la abundancia engendrada por el crecimiento económico en los países industrializados.

El trabajo se ve enriquecido por nueve utilísimos anejos estadísticos previsionales.

R. Z.

SALETTE, G.: *Les exportations Françaises de Produits Siderurgiques et la Crise Recente du Marche Mondial de L'Acier*, págs. 172 a 233. Cahiers de l'ISEA.

El porcentaje de las exportaciones mundiales de acero sobre el total del comercio mundial era en 1960 apenas 8,1 por 100 más alto que en 1899. En este mercado prácticamente estable, la parte de Francia ha pasado de un 25 por 100 de las exportaciones mundiales en 1950, cuando ni Alemania ni el Japón estaban presentes en él, al 15 por 100 en 1960.

¿El declinar de este tipo de exportaciones es inevitable para Francia? La

respuesta, para ser auténticamente orientadora, pasa forzosamente por una diferenciación suficientemente analítica de los distintos productos siderúrgicos y de sus precios. La única posibilidad para el país, concluye el autor, es aumentar las exportaciones de acero indirectas gracias a la venta al exterior de productos, lo más elaborados posibles.

R. Z.

ERGAS, I. H.: *Remarques sur les Relations entre les Planifications Nationales et Regionales et Leurs Liasons avec les Problemes du Commerce Exterieur*, páginas 234 a 253. Cahiers de l'ISEA.

Es cada vez más evidente que la expansión económica es casi siempre un fenómeno provocado y que sólo estimulándola conscientemente, se puede acelerar el bienestar colectivo y reducir los sacrificios del crecimiento. La mejor prueba de ello es la proliferación de planes de desarrollo económico nacionales en todo el mundo. Ahora bien, lo rudimentario de las estadísticas y de la información económicas y la falta de personal administrativo reducen la eficacia de estos planes a la ejecución de proyectos sin coordinar con el plan central.

Por su especial contextura los planes regionales son el escalón intermedio entre el plan general y su aplicación concreta: con ellos se pretende corregir no tanto lo arbitrario de algunas decisiones políticas en materias de planificación, cuanto dificultades originadas por la insuficiencia teórica de los mecanismos en sí mismos.

Finalmente, y en un breve apéndice se exponen las estrechas conexiones entre los problemas del comercio internacional y los de la cooperación entre las diversas regiones económicas del país.

R. Z.

FAU, J.: *Les Importations et le Processus Productif National*, págs. 255 a 288. Cahiers de l'ISEA.

El impacto de las importaciones sobre las economías nacionales supera ampliamente el marco de la balanza comercial: los bienes extranjeros satisfacen la demanda interior y, bajo la forma de suministros, influyen en la actividad económica interna. En consecuencia, el Estado ante la perspectiva de una apertura de fronteras por imperativos institucionales en el Mercado Común, por ejemplo, interesa conocer las características y la extensión de este influjo.

A lograr este objetivo está destinado este trabajo, el cual gracias al conocimiento de las corrientes comerciales del extranjero y de sus efectos sobre la estructura de la producción nacional (de-

pendencia directa), sobre la estructura de su proceso de producción (*propagación del impacto*) o, en fin, sobre el costo comparativo de los suministros nacionales ficticiamente sustituibles (*ventaja ficticia sobre suministros importados*), y a la utilización del método econométrico, aporta decisivos elementos para el establecimiento de un modelo previsional que conduce a una conclusión sumamente interesante: Para el control del comercio exterior, la diferenciación de las importaciones es tan importante como su crecimiento en volumen.

R. Z.

CAHIERS DE L'ISEA: *Note Sur L'Integration des Espaces Economiques*. "Economie Regionale", Boudeville, J. R., septiembre 1964, núm. 153, L. 14, págs. 5-75. Cahiers de l'ISEA.

El fenómeno de la integración económica es uno de los más importantes y generalizados de nuestro tiempo. De dos maneras, al menos, se ha intentado interpretarlo: para unos, se trata simplemente de una readaptación de las instituciones económicas a las exigencias expansionistas del capitalismo abriendo paso a una nueva forma de imperia-lismo.

Para otros, el fenómeno se explica puramente en términos de eficacia, sin referencia alguna de orden moral.

El profesor Boudeville, uno de los mejores especialistas de economía regional, pertenece decididamente a la 2.^a tendencia; se enfrenta en este trabajo con el problema de las necesidades crecientes de integración originadas por la interdependencia de las unidades productivas como consecuencia del desarrollo económico. Aunque las interdependencias pueden ser sectoriales y especiales sólo se estudian aquí las últimas, enfocándolas desde tres puntos de vista distintos que dan lugar a otras tantas partes en que está dividido el artículo.

El primero es puramente material: conocer el comportamiento de las diferentes organizaciones económicas sobre la homogeneización del espacio económico; el autor lo hace por referencia a

la "economía de fronteras" norteamericana (factor homogeneización) y a la economía dualista sudamericana (factor de disgregación).

El segundo aborda el aspecto formal de la integración; el espacio-integración se convierte ahora en espacio polarizado, del que importa conocer gracias al número de conexiones establecidas entre polos, a su jerarquización y al grado de vulnerabilidad de la integración, sus "interdependencias disimétricas"; tal es el contenido de la segunda parte titulada "la noción de integración desde el punto de vista de la interdependencia económica".

La óptica del espacio-programa es consecuencia de las dos anteriores, en cuanto implica la elección de una política económica de integración y nos habla del impacto de la política regional sobre la actividad económica y el comportamiento social de una comunidad nacional, informándonos de los valores relativos de la centralización y la descentralización.

Finalmente, al artículo, discusión y crítica de una tesis doctoral precedente de la que el autor era consejero, es de lectura difícil si el lector desconoce el texto de referencia.

R. Z.

Les Instruments de la Region de Programme, Boudeville, J. R. Cahiers de l'ISEA.

Existen diferencias profundas entre la programación en la empresa y la planificación regional por los medios empleados, y porque en vez de la afectación unívoca de medios a fines vigente en la

empresa, la región está obligada a tener en cuenta los efectos secundarios (previstos, pero indeseables) de toda decisión de política económica. Pero es, desde luego, en la influencia del espa-

cio geográfico sobre el horizonte temporal, donde reside la peculiaridad de los instrumentos de acción regionales; mientras en la empresa la categoría de los medios empleados es sensiblemente la misma para planes a corto y a medio plazo, en la región los problemas coyunturales se resuelven con los medios a disposición del departamento, los objetivos de un plan de desarrollo a medio plazo (cuatro-cinco años) con los de la región de programa, los planes a corto plazo (veinte o más años) no sólo exigen la noción, sino, como en el caso de grandes obras hidráulicas, una cooperación internacional a pesar de su punto de partida eminentemente regional.

En sus comienzos toda política económica regional debe contar con instrumentos propios conseguidos "regionali-

zando" el plan nacional y por una intervención administrativa directa allí donde flaquee la iniciativa privada. El segundo paso son los planes regionales, para cuyo establecimiento son necesarias determinadas condiciones de extensión, población y renta *per capita* en la región afectada, una autoridad con un mínimo de desconcentración administrativa y, sobre todo, la asunción del papel de árbitro y coordinador entre las diversas regiones por el poder central. El último estadio de la política regional consiste en asegurar la cooperación entre los planes regionales y el nacional, gracias a la "política concertada" que, actualmente, hace sus primeras y difíciles armas a escala nacional.

R. Z.

MAILLET, P.: *Innovation et insécurité économique*. "Revue d'Economie Politique". París, A. 75, núm. 2, 1965, págs. 453-459.

La evolución técnica repercute doblemente en el individuo que trabaja: 1. Le obliga y seguirá obligándole, cada vez más, a reconstituir —y a adquirir— nuevos conocimientos. Eso vale tanto para un obrero especializado como para un ingeniero; 2. Hace posar sobre él graves riesgos, sobre todo en cuanto se refiere a la posible pérdida de su empleo. Por ello existen zonas de empleo bajo, incluso, en las economías de pleno empleo, porque hay empresas que cierran sus puertas sin que otras estén dispuestas a absorber la mano de obra así despedida.

Es, ante todo, el segundo riesgo el que no es tolerable desde el punto de vista social y humano. El crecimiento económico no es un problema tan sólo de conocimientos y de inversiones. La difusión de nuevas técnicas supone una coopera-

ción activa de todos los miembros de la empresa. A no ser así, los trabajadores que presienten la aplicación de nuevos métodos técnicos de producción, sin que tengan la seguridad de seguir en la empresa o encontrar trabajo en otra parte, reaccionan hasta violentamente.

La solución a este problema podría consistir en hacer intervenir a la tercera parte, prácticamente, la colectividad representada por el Gobierno (hasta "región, nación, comunidad multinacional") en nombre de un segundo principio, según el cual es normal que la sociedad suavice, y hasta pueda suprimir por completo, repercusiones negativas de que ningún individuo es responsable. Este principio, hay que decirlo, encontró ya un amplio campo de aplicación con la generalización del seguro social, pero no

es suficiente. Queda el riesgo del paro y, consiguientemente, las autoridades públicas deberían ser favorecidas para las operaciones de reajuste desde el punto de vista tanto del personal trabajador

como de la reestructuración económica de la región en cuestión. Claro está que ello implica otros problemas que no deberían ser olvidados.

S. G.

MAILLET, P.: *Disparités sectorielles dans la croissance économique: influence de la demande finale et de l'évolution technologique en France entre 1950 et 1963*. "Revue d'Economie Politique". París, A. 75, núm. 2, 1965, págs. 440-452.

Si en el curso del proceso de crecimiento la demanda final se desarrollase homotéticamente, y si las técnicas de producción no cambiasen, todos los sectores se verían afectados por igual por el desarrollo económico y todos contarían con la misma tasa de crecimiento. Sin embargo, no es así, porque ciertos sectores crecen más rápidamente que otros. Existen, entonces, disparidades.

Comparando los años 1950 y 1963, y eliminando el efecto del crecimiento general, quedan por explicar las disparidades. Los resultados obtenidos serían los siguientes: entre 1950 y 1963, la demanda final ha aumentado, de una manera continua, en un 95 por 100. Se trata de consumo hecho por los hogares, por las respectivas administraciones, formación bruta del capital fijo, exportaciones e importaciones —como categorías de la demanda final—. Estos resultados evidencian que la modificación de los coeficientes

técnicos y de los precios relativos es, en su conjunto, casi tan importante como la deformación estructural de la demanda final para explicar las disparidades de las tasas de crecimiento de los diversos sectores. Sin duda alguna, es un resultado muy importante desde el punto de vista de la previsión.

En efecto, en Francia, pero también en otros países, las previsiones a medio plazo siempre se hacen, actualmente, a precios fijos analizando mucho más detenidamente la evolución de la demanda final que la evolución de las diferentes técnicas. Si los cálculos hechos hasta ahora son acertados, es probable que fuera beneficiosa una distribución más equilibrada de los esfuerzos de investigación y de análisis.

En todo caso, sería preferible tener en cuenta por lo menos diecisiete sectores antes de sacar conclusiones definitivas.

S. G.