

The New Economic History. Recent papers on methodology, R. L. ANDREANO (editor). John Wiley & Sons, Inc., Nueva York, 1970, 178 pp.

La historia ocupa desde antaño un lugar destacado en los planes de estudios universitarios. La historia que en otro tiempo tuvo mayor importancia fue en gran parte política y militar —la historia de los monarcas, de las leyes, de los tratados y de las revoluciones—.

Pero no fue hasta mediados del siglo XIX cuando la historia económica adquirió importancia. Para muchos, el puro razonamiento abstracto de la teoría económica no tenía suficiente conexión con el mundo de la realidad como para llegar a alcanzar un interés vital. Fue el deseo de salvar a la economía política de la abstracción inútil —en su opinión— lo que motivó la actividad de los historiadores económicos. A partir de aquel momento la historia económica se constituía como disciplina con entidad propia. Pero la obtención de la independencia no fue fácil. Fue necesaria una dura batalla entre teóricos e historiadores. Muchos han calificado la «Methodenstreit» como un episodio estéril y nefasto para la ciencia económica. Siempre queda el consuelo de que «no hay mal que por bien no venga». Y así en la etapa de la reconstrucción la historia económica entró a formar parte del edificio de la ciencia económica y se articularon las relaciones entre la teoría y la historia. Hoy todos aceptamos que los mejores resultados no se obtienen por la aplicación del mero método inductivo del historiador, ni por el método deductivo de la teoría pura, sino por la combinación de ambos. Únicamente

fusionando en un todo los hechos aportados por el historiador y las causas económicas de dichos hechos aducidos por el teórico podemos obtener el desarrollo de una síntesis científica.

El libro que comentamos, *The New Economic History. Recent papers on methodology*, nos sitúa ante una nueva polémica metodológica, mantenida durante la última década entre los historiadores tradicionales y un grupo de historiadores económicos que ha estado aplicando la teoría económica, la estadística y la econometría a la historia económica.

El libro es el primero de una serie dedicada a la historia económica americana, publicada bajo la dirección del profesor Ralph L. Andreano de la Universidad de Wisconsin. En la introducción, el profesor Andreano expone el propósito de la serie con las siguientes palabras: «La investigación en historia económica ha explotado literalmente durante la última década. El propósito de esta serie es hacer asequible esta investigación a los estudiantes. Los libros de esta serie llevarán al estudiante y a las aulas el necesitado diálogo entre historiadores y economistas». El contenido del libro no es más que una recopilación de nueve artículos sobre metodología escritos por varios profesores de distintas universidades americanas y aparecidos ya en la revista «Explorations in Entrepreneurial History», segunda serie, entre 1965 y 1968. El profesor Andreano nos advierte en el prólogo que los artículos han sido dispuestos en un orden lógico tal, que ninguno puede ser leído independientemente del resto. Efectivamente, en primer lugar aparecen tres artículos puramente metodológicos, a los que siguen otros tres que

critican el método en general utilizado por los jóvenes historiadores, para acabar con los que valoran críticamente algunos de los instrumentos cuantitativos utilizados por la «nueva» historia económica.

En el primer artículo, el profesor George G. S. Murphy afirma que la actual investigación histórica es ciertamente nueva, pues responde a las exigencias del economista empírico y posee por vez primera un grupo de técnicas realmente defendibles. No expone cuáles son estas técnicas. Pero podemos llegar a interpretar en qué consiste la «nueva» historia económica, pues a continuación el autor analiza los hábitos y errores de la «vieja» historia, asegurándonos que la «nueva» no cae en ellos. Estos errores son:

a) Explicación mediante mera descripción.

b) Coexistencia de distintas explicaciones sobre los hechos.

c) Variación en la significación de los términos y de las hipótesis, o sea carencia de un lenguaje formal.

d) Poca utilización de la teoría.

e) Pedagogía autoritaria.

¿Qué ha contribuido a evitar estos errores? El desarrollo formal y axiomático de la teoría social ha influenciado el lenguaje y la selección terminológica del moderno historiador. El énfasis puesto en la utilización de técnicas cuantitativas ha reducido la ambigüedad en los términos utilizados por aquél. Pero «la novedad fundamental —dice el profesor Murphy— es que el lenguaje, el método y el conocimiento del historiador no serán por más tiempo *sui generis*».

El profesor Bassmann, en su artículo «The role of the economic historian in predictive testing of proffered "Economic Laws"», establece las bases para la colaboración entre econométricos e historiadores a través de lo que él llama «la doctrina de la co-responsabilidad». El historiador no puede limitar su «uso de la teoría económica» a la exploración del pasado en busca de ejemplos que ilustren las leyes económicas formuladas por los teóricos. La participación del historiador es necesaria en cada una de las etapas de contrastación de las leyes económicas. Hasta hoy, el histo-

riador no se ha sentido responsable de las teorías establecidas por otros. Pero como productor de buena investigación histórica deberá preocuparse por la calidad de los inputs empleados. El autor del artículo concluye diciendo que «el historiador de la economía puede prestar un gran servicio a la historia económica y a la ciencia económica en general a través de un mayor contacto y una mejor información en la formulación de los modelos económicos».

«And it will never be Literature», escribe el profesor Lane E. Davis, ciertamente apenado, en su artículo de crítica a la «nueva» historia económica. Reconoce los logros de la «nueva» historia, pero se lamenta de que tanto los jóvenes como los viejos historiadores se hayan lanzado al campo de batalla metodológico dejando vacíos los puestos de trabajo. «Y yo no puedo pensar en otra forma mejor para acabar con una profesión». Es así como el profesor Davis nos previene ante lo que él llama «la Methodenstreit del siglo xx».

Quisiéramos expresar aquí nuestro voto de confianza en que la investigación histórica va a verse estimulada por las cuestiones teóricas y no estrictamente limitada a la información de la teoría económica.

Pensamos que supone inmensas ventajas al introducir en la disciplina de la historia un rigor y una eficiencia superiores a las de una metodología cualitativa. Pero no por ello deja de ser cierto que importantes sectores de la realidad histórica no pueden ser tratados mediante técnicas cuantitativas, bien por razones circunstanciales como la falta de series estadísticas, bien por razones fundamentales como la naturaleza cualitativa del fenómeno a tratar. Ello explica el que, por ejemplo, los historiadores de la antigüedad, que trabajan con series de datos muy discontinuas, o los especialistas en biografías, se sientan menos atraídos por la «nueva» historia económica, que, por ejemplo, los historiadores del *take-off* industrial.

En conclusión, la lectura del libro resulta sugerente. El hecho de que la «nueva» historia tenga sus límites, no excusa nuestra reflexión sobre la transformación habida en el conocimiento histórico.

On the theory and measurement of technological change, M. BROWN, Cambridge University Press, 1968, 214 pp.

La teoría del progreso técnico es uno de los campos de la ciencia económica más investigados en los últimos años y dentro de ella los problemas relacionados con la cuantificación del cambio tecnológico constituyen una de las parcelas que vienen siendo objeto de especial atención. Desde finales de la década de los cincuenta las aportaciones sobre el tema han sido tan numerosas y dispersas que resulta difícil caminar sin riesgo de extravío por el espeso bosque de la literatura existente. Por este motivo, los libros como el que comentamos, en los que se presenta una síntesis particularmente clara, ordenada y sistemática de algunas de las más interesantes contribuciones recientes, resultan de suma utilidad para todos cuantos se interesan por estas materias.

En el prefacio de la obra se indica textualmente: «el principal objeto de este trabajo es presentar varios métodos, algunos conocidos, otros nuevos, que pueden utilizarse para medir los efectos neutrales y no neutrales del cambio tecnológico» (p. 4). El autor precisa seguidamente que la exposición de estos métodos va precedida de una incursión teórica que básicamente se efectúa con el propósito de facilitar la interpretación y el desarrollo de las distintas medidas del progreso técnico, y que por lo mismo, no aspira a ser comprensiva de las múltiples facetas que presenta este complejo fenómeno, sino tan sólo de las más directamente relacionadas con los problemas de su medición.

Esta introducción pone de manifiesto que estamos ante un libro preocupado fundamentalmente por los aspectos económicos de la teoría del progreso técnico, lo cual no es de extrañar habida cuenta de la personalidad de su autor, cuyas contribuciones en este campo son ampliamente conocidas.

Antes de entrar en el análisis del contenido del libro, conviene precisar que el marco en el que se insertan las distintas cuestiones teóricas y econométricas examinadas, es exclusivamente el de la teoría neoclásica y en este sentido el título de

la obra resulta poco explícito y excesivamente general. Toda referencia al tratamiento de estos problemas dentro de los modelos poskeynesianos ha sido expresamente emitida, lo que probablemente se deba, en parte, a la filiación académica del autor pero sobre todo al hecho de que debido a la ausencia de una teoría general del cambio tecnológico incorporable a estos modelos, el trabajo empírico efectuado dentro de su marco, sigue siendo, hoy por hoy, prácticamente nulo.

Desde el punto de vista de su estructura la obra se divide en tres partes. La primera, titulada «Instrumentos de análisis del progreso técnico», está dedicada a exponer de manera especialmente clara y en determinados aspectos original, los conceptos de la teoría neoclásica de la producción más directamente relacionados con la medición del progreso técnico. A pesar del calificativo de «breve incursión teórica» que se le da en el prefacio, ocupa una extensión de 92 páginas, o sea, prácticamente la mitad de la obra. El tema de la segunda parte son los instrumentos de medida del progreso técnico, en especial, los índices de productividad y la función agregada, cuyo análisis se desarrolla a lo largo de los capítulos VII, VIII y IX. La tercera parte contiene una aplicación de estos métodos a los datos empíricos de la economía americana, trabajo que en ciertos aspectos es la continuación de un anterior estudio realizado por el autor en colaboración con Pepkin y publicado en 1962 bajo el título *A measure of technological change and returns to scale*. El libro incluye también cuatro apéndices dedicados a desarrollar *in extenso* algunas de las cuestiones teóricas y econométricas abordadas.

Dentro del contenido específico de la primera parte de la obra destaca, a nuestro juicio, el tratamiento que recibe el concepto general de tecnología (*abstract technology*). El autor distingue en la tecnología cuatro características medibles que la definen y concretan. Estas características son: su grado de eficiencia; el tipo de economías de escala independientes de la amplitud de las operaciones que comporta; su intensidad de capital y, por último, la facilidad de sustitución entre factores que permite. El cambio tecnológico consiste

precisamente en la variación de estas características y sus efectos sobre las productividades marginales de los factores pueden ser neutrales (alteraciones de la eficiencia o de los rendimientos a escala) o no neutrales (modificación de la intensidad de capital o de la elasticidad de sustitución). Partiendo de esta base, se analizan exhaustivamente las relaciones entre las variaciones de las cuatro características indicadas y las variaciones del output, poniendo especial atención en el examen de los efectos que ejercen sobre el crecimiento del producto las alteraciones combinadas de la intensidad de capital y la elasticidad de sustitución (progreso tecnológico no neutral). Dentro de esta primera parte del libro, se incluyen asimismo dos capítulos dedicados a exponer las propiedades y limitaciones de las funciones agregadas más conocidas (Cobb-Douglas y CES) de los cuales, el relativo a la función de elasticidad de sustitución constante reviste particular interés al tratarse de un campo en el que el autor ha realizado aportaciones relevantes, entre las que cabe recordar la generalización de estas funciones para rendimientos a escala no constantes, efectuada conjuntamente con John de Cani en 1963. Un tercer aspecto destacable de esta introducción teórica es el de la evolución secular del progreso técnico, dentro del cual el autor perfila y delimita el concepto schumpeteriano de «época tecnológica», como período de tiempo durante el cual la función de producción es estable, a la vez que establece las bases teóricas del método a seguir para su correcta individualización a partir de datos empíricos.

La segunda parte del libro aborda principalmente el examen de los métodos utilizables para medir los efectos de las variaciones de las características básicas de la tecnología en la evolución del output. Su contenido se inicia con una revisión crítica de algunos de los procedimientos más conocidos, examinándose en particular los índices de productividad, el método desarrollado por Solow en 1957 en su conocido trabajo sobre la función agregada de producción y el intento de Salter de descomponer por medio de «ratios» el factor residual llevado a cabo en 1960. La conclusión general que el autor deduce de

esta revisión es la de que todos estos métodos adolecen de un tratamiento inadecuado de los cambios tecnológicos no neutrales. La principal aportación original que incluye esta parte de la obra es el desarrollo de un método que, por medio de una función de Cobb-Douglas, permite evaluar separadamente la contribución al crecimiento del output de las economías de escala, la variación del nivel de eficiencia de la tecnología y el progreso técnico no neutral. Dicho método es, en parte, una generalización del utilizado por 1942, al que se ha incorporado un procedimiento de individualización de «épocas tecnológicas» basado en el análisis de la estabilidad de la función agregada. El tipo de función utilizable en el marco de este método no queda limitado a la de Cobb-Douglas sino que puede emplearse cualquier otra relación funcional adecuada, lo que, de hecho, ha sucedido en aplicaciones empíricas posteriores al libro que comentamos.

La última parte de la obra está dedicada a estimar, por medio del método anterior, el efecto del progreso técnico en el crecimiento del sector no agrario de la economía americana durante el período 1890-1960. El análisis efectuado incluye la determinación de épocas tecnológicas; la descomposición del crecimiento del output entre crecimiento debido a la variación de los inputs de los factores, al progreso técnico neutral y al progreso técnico no neutral; la evaluación del grado de desempleo originado por el cambio técnico y el examen de la evolución de las participaciones relativas del capital y el trabajo en el producto nacional.

On the theory and measurement of technological change es una síntesis de aportaciones nuevas y conocidas, propias del autor algunas de ellas, ajenas la mayoría, que en conjunto deben valorarse favorablemente. Pese al propósito que se explicita en el prefacio de «proporcionar a los no especialistas que deseen introducirse en el campo del progreso tecnológico los elementos básicos de la teoría y una orientación econométrica», creemos que el libro resulta igualmente útil para el especialista y desde luego de obligada consulta para todo el que quiera adentrarse en el difícil terreno de las aplicaciones empíricas. Por

otra parte, la mayoría de los problemas examinados están tratados, pese a su elevado grado de complejidad formal, con una claridad poco corriente que confiere a la obra un valor pedagógico indiscutible.

JOSÉ MOLINS CODINA

Introducción a la Economía (un enfoque estructuralista), A. CASTRO y C. LESSA, 5.ª ed. Siglo XXI, 1972, 165 pp.

El presente libro fue publicado por vez primera en Río de Janeiro en 1967 y desde entonces se han hecho ya seis ediciones sucesivas, cinco en lengua castellana y una en portugués. Pese a ello, reviste una gran actualidad, ya que además de que su contenido no ha perdido en absoluto vigencia, utiliza ampliamente en sus esquemas las tablas input-output de Leontief que, precisamente por ellas, acaba de serle concedido el último premio Nobel de Economía 1973.

Aunque el mercado de manuales introductorios de economía está cuantitativamente bastante cubierto, es de manifiesto la falta de originalidad y de sentido pedagógico que poseen muchos de ellos. Por ello, todo trabajo que se proponga nuevas aportaciones o enfoques en este campo, debe ser bien recibido por todos, especialmente por los profesionales de la enseñanza, ya que con ello se les facilita la ardua labor de introducir a los alumnos en una ciencia tan compleja como la económica. Éste es el caso del libro que presento, ya que por voluntad de sus autores, aparece al lector como una introducción a la economía, ágil, eminentemente pedagógica e incisiva con los conceptos básicos, al tiempo que muy original en cuanto a configuración y tratamiento de los temas que aborda. Su validez, sin duda alguna, no reside en la novedad de sus aportaciones teóricas, sino en la forma adoptada para exponerlas.

Partiendo del concepto de «sistema económico» entendido como «un conjunto de fenómenos interrelacionados, que debe ser apreciado en su totalidad si se desea entender cualquiera de sus partes» (p. 4),

los autores pasan a investigar sobre cada una de estas partes, estática y dinámicamente, a fin de que el lector pueda con ello llegar a obtener una visión de conjunto de la realidad económica, debidamente fundamentada en el conocimiento de sus elementos constituyentes.

El método utilizado es ampliamente conocido en economía ya que consiste en presentar sucesivos modelos, que varían en el grado de abstracción que asumen, a medida que sus elementos básicos son puestos al descubierto y aprehendidos.

Los autores se nos presentan como claramente partidarios de llegar a explicitar las partes del sistema económico dentro del marco de un análisis global de dicho sistema. Es en este sentido como entienden el concepto de «análisis estructural». Son conscientes, sin embargo, de que el análisis económico para poder llegar a descubrir todos los elementos de la realidad que investiga, debe ser afrontado desde una perspectiva más amplia que la meramente económica. En este aspecto, el economista Aníbal Pinto, que ha prolongado y colaborado directamente en la elaboración del libro, nos dice claramente: «Otra cuestión que cabe aquí plantear se refiere al error en que incurrir muchos economistas «académicos» (sobre todo en los países subdesarrollados) al abordar su área fenomenológica como un «comportamiento estanco». De este modo, el «quehacer» económico se desarrolla en una especie de vacío social y el «fetichismo» de las relaciones «entre cosas» oscurece las relaciones subyacentes «entre las personas», establecidas en contextos más amplios» (p. 6).

Éstos planteamientos nos hacen suponer de entrada que el libro abordará la estructura económica desde esta amplia perspectiva que se anuncia en el prólogo. Sin embargo, a medida que nos vamos introduciendo en la obra, nos vamos dando cuenta que los autores no han llegado tan lejos en su construcción teórica y que en su mayor parte los análisis están abordados solamente desde el campo económico. En este sentido he tenido la impresión de que el libro, especialmente a partir del capítulo IV, estaba inacabado. Este carácter inconcluso del análisis estructural que han llevado a cabo los autores queda, a mi en-

tender, claramente de manifiesto en el capítulo V en donde se analiza el papel del sector público (Estado) en la economía.

Una de las características importantes del libro reside en su arraigo en el contexto de la realidad sudamericana a que pertenece, ya que a lo largo de todo su contenido, se hacen constantes referencias a ella en temas tan importantes como la estructura del subdesarrollo, las relaciones de dependencia de los países subdesarrollados con relación a las grandes potencias económicas, la injusticia e insuficiencia de la estructura fiscal de dichos países, etc. Aunque, ciertamente la realidad económica española difiere bastante de la de la mayoría de los países sudamericanos, no cabe duda que el lector español puede sentirse mucho más identificado con este tipo de referencias que con las efectuadas en algunos de los manuales procedentes de los países en pleno desarrollo industrial, ya que ni la estructura, ni los problemas de estos países pueden ser considerados como nuestros. Esta sola característica hace al manual muy idóneo para los estudiantes de economía de nuestro país.

En los tres primeros capítulos, que a mi entender son los mejor conseguidos a nivel expositivo y que presentan un grado muy elevado de originalidad, se analiza el sistema económico, tanto en lo que respecta a las características de sus partes integrantes, como a su esquema circulatorio. Todo ello, en el marco de un modelo en el que se hace voluntariamente abstracción de la existencia del sector público así como del sector exterior y del sistema monetario.

El trabajo, los recursos naturales y el capital social son considerados como el «potencial productivo» del sistema, previa definición de cada uno de ellos. Con relación al trabajo humano, los autores pasan revista a algunos conceptos relacionados con la estructura de la población, tales como «población económicamente activa», «población ocupada», etc. Asimismo, es interesante la consideración de los recursos naturales, no como un stock dado e inalterable, sino como un stock variable con relación al grado de desarrollo económico conseguido por el sistema, lo cual

permite los diferentes grados de utilización e incluso de descubrimiento de los recursos existentes en la naturaleza. Por capital social se entiende, por otra parte, la materialización de la acumulación de esfuerzos humanos efectuados en épocas anteriores y que constituyen la base económica sobre la que se asienta la actividad económica en su conjunto.

La utilización y explotación de este potencial productivo se lleva a cabo en el sistema económico actual en el seno de las «unidades productivas que, por la diversidad del producto que obtienen, pueden ser agrupadas en tres sectores básicos de actividad: el sector primario, el secundario y el terciario.

Dichas unidades productoras generan con claridad dos flujos simultáneos: el flujo real, constituido por el conjunto de bienes y servicios que ponen en circulación, y el flujo nominal, compuesto por el conjunto de remuneraciones que reciben los diferentes factores que las integran, tales como el salario para el trabajo, el interés y la ganancia para el capital y la renta para la propiedad de los recursos naturales. Estos dos flujos son los que componen y posibilitan la oferta y la demanda de productos y servicios del sistema respectivamente. Toda esta primera aproximación al sistema económico se presenta gráficamente en un cuadro en el que se relacionan directamente la oferta y la demanda con el aparato productivo.

Una vez puestos al descubierto estos elementos, los autores introducen en el modelo las interrelaciones que existen en la realidad económica entre las diferentes unidades productoras, a través de la mutua entrega de inputs que son absorbidos en el seno de los diferentes productos finales o de nuevos inputs. Todo ello queda de manifiesto en un cuadro de relaciones intersectoriales que los autores introducen (tabla input-output), explicando, a partir de ella, cada una de sus partes y deduciendo el conjunto de macromagnitudes económicas.

Cabe destacar la validez de la utilización de estos cuadros para introducir al estudiante de economía en el seno de la complejidad económica, así como la facilidad expositiva que adquiere a partir

de ellos la demostración, en el nivel de abstracción en que se mueven estos primeros capítulos, de la igualdad entre ahorro e inversión, y la comprensión del verdadero contenido de las principales macromagnitudes, que tan fácilmente se prestan de otra forma a ser aprendidas tan sólo memorísticamente por parte del estudiante.

A continuación, los autores, partiendo de los conceptos puestos de manifiesto en el análisis anterior, desarrollan con más amplitud los elementos que integran la circulación económica, al tiempo que introducen en el análisis el concepto de precio como elemento facilitador de dicha circulación: «los precios son coeficientes individuales de conversión de un flujo nominal, genérico, a otro de real, específico» (p. 51).

A lo largo de los capítulos IV, V y VI, el libro va reduciendo sucesivamente su nivel de abstracción, incorporando nuevos elementos que le acercan más a la realidad. El primero de estos nuevos elementos son las relaciones que un sistema económico mantiene con el exterior, analizándose las variaciones que ello reporta en el conjunto de las diferentes macromagnitudes e identidades económicas que ya se habían estudiado anteriormente, así como las consecuencias que pueden acarrear las situaciones de desequilibrio en estas relaciones. Termina finalmente este apartado analizando los diferentes pormenores de la balanza de pagos a un nivel bastante elemental.

En el capítulo V introduce en el modelo al sector público (Estado), pasando revista a las diversas funciones que ejerce en la economía y ampliando la tabla input-output del capítulo XI, para absorberlo en ella como elemento integrante del conjunto de interrelaciones que se llevan a cabo en el interior del sistema económico. Al mismo tiempo analiza, someramente, la estructura impositiva con especial referencia a la de los países subdesarrollados. Y, por último, en el capítulo VI introduce al sistema monetario-financiero pasando a analizar, también a un nivel elemental, las diferentes funciones y clases de dinero, los elementos determinantes de la demanda de recursos monetarios y, en fin, las

características de los bancos comerciales, de la banca central y de los intermediarios financieros.

Estos tres capítulos completan, ciertamente, el modelo del sistema económico. Sin embargo, no pueden ser considerados como ninguna aportación teóricamente valiosa, ni original a nivel pedagógico ya que muchos manuales clásicos introductorios de economía los superan ampliamente en este aspecto. Su contenido está demasiado extractado y se abandona en ellos todo tipo de análisis gráfico que tan buenos resultados había dado en los primeros capítulos.

Finalmente, en los dos últimos capítulos del libro, los autores vuelven a introducirse en el análisis global, situando a lo largo del capítulo VII a la unidad productora en el marco del conjunto del sistema económico para descubrir sus grados de dependencia con relación a este conjunto, y tratando ampliamente en el capítulo VIII el tema de la distribución que titulan «reparto del producto en el sistema económico». Este capítulo, aunque en mi opinión hubiera mejorado sensiblemente si los autores hubiesen ampliado el análisis teórico que efectúan de los elementos determinantes de las diferentes retribuciones que perciben los diversos factores de la producción, así como de las mutuas relaciones o dependencias existentes entre ellas, puede ser considerado como una muy buena aportación en el campo de la descripción de la estructura distributiva.

Partiendo de la célebre distinción entre distribución funcional y distribución personal, introducen otro enfoque paralelo que titulan «Distribución del producto», poniendo de manifiesto en este apartado la relación existente entre la distribución del ingreso y el reparto de los bienes producidos por el sistema económico entre los diferentes grupos o clases sociales, llegando a establecer finalmente las relaciones de mutua dependencia entre la diversificación del producto y los esquemas distributivos. Su análisis se completa, además, con una aproximación al estudio de las diferencias sustanciales entre la estructura distributiva de los países desarrollados y la de los subdesarrollados, así como con

un análisis de las características de la posible intervención del Estado en materia distributiva.

En conjunto el libro es muy idóneo para ser aconsejado a todo lector interesado en tener una idea general de los esquemas y elementos básicos de la ciencia económica y especialmente para los alumnos que se inician en las facultades de economía ya que precisan asimilar profundamente los conceptos básicos sobre los que durante el resto de sus estudios se irá asentando el cuerpo de la teoría económica, así como el de otras materias que componen dicha ciencia.

JUAN TURRÓ VICENS

Superimperialismo, M. HUDSON. Dopesa, 285 p. Barcelona, 1973, y *Las empresas multinacionales*, S. HYMER. Periferia, 176 p. Buenos Aires, 1973.

En los años que precedieron a la primera guerra mundial, los medios teóricos marxistas se vieron sumergidos en un amplio debate sobre la naturaleza del imperialismo, que caracterizaba la dinámica de los países capitalistas en aquellos momentos.

El debate, aunque se refería a cuestiones técnicas de economía política marxista, llevaba emparejadas cuestiones ideológicas, filosóficas y también distintas tácticas políticas.

En aquellos momentos, a la visión ortodoxa de Kautsky, se oponían dos corrientes revolucionarias: la de Lenin, cuyo precedente en economía política burguesa era Ricardo, y la de Rosa Luxemburgo, que tenía sus raíces en A. Smith.

El fondo de la polémica era el siguiente: Kautsky (y con él, el joven Lenin, seguidor de los marxistas legales rusos Tugan Baranovski y Struve) creía que las posibilidades de acumulación capitalista dentro de unas fronteras nacionales eran ilimitadas. Por tanto, el imperialismo era fruto de una política deliberada de enriquecimiento (y en esto se distinguía de Hobson, el fabiano inglés, cuyo análisis, que influenció a Lenin en gran manera, llegaba a la conclusión de que la política

del imperialismo llevaba al empobrecimiento de la metrópoli). La tarea de los partidos marxistas debía ser la de aumentar las posiciones entre distintos Estados, para evitar así la formación de una coalición superimperialista.

En el otro extremo, Rosa Luxemburgo creía que el imperialismo era una característica del capitalismo, en todas sus etapas, debido a la necesidad del sistema capitalista de integrar zonas no-capitalistas, para aumentar su base material y realizar la plusvalía. Su política era, pues, la de luchar contra el sistema, sin diferencia de naciones (pero evitando apoyar los enfrentamientos entre distintas naciones capitalistas que debilitaban a la clase obrera).

Lenin, que de joven había mantenido la teoría kautskista, creía ahora que el imperialismo era la característica del capitalismo en su etapa superior (de dominación del capital financiero). Sus conclusiones en política estaban, pues, más cerca de Rosa Luxemburgo que de Kautsky, aunque sin llegar a los «extremismos voluntaristas» de los espartaquistas. Lenin, en su estudio sobre el imperialismo se basó en dos estudios anteriores: el de Hobson y el de Bujarin, y aunque partía del análisis de Hobson, siguió una metodología más cercana a la de Bujarin y llegó a sus mismas conclusiones.

En el momento actual empieza a cristalizar un nuevo debate sobre el imperialismo. El papel internacional de Estados Unidos ha llevado a numerosos teóricos a desempolvar estas polémicas y ponerlas al día. Por un lado, los marxistas, sin ninguna renovación teórica, han seguido esgrimiendo los análisis de Lenin o de Rosa Luxemburgo. Los conservadores han seguido anclados en unas afirmaciones de ceguera (no-existencia de una tendencia a la expansión) y los liberales (entre los que se cuentan la mayoría de los economistas), han adoptado una postura inhibicionista, relegando el imperialismo al campo de la política (en la tradición de Hobson y Schumpeter).

En Estados Unidos, sin embargo, se ha afirmado en estos últimos años una escuela ambivalente. Su padre espiritual es el escritor Terence McCarty, y cuenta con

economistas de la talla de Seymour Melman. La escuela ha lanzado una teoría de la más pura raíz kautskista y M. Hudson ha sido quien ha escrito su manifiesto económico.

Para él, y basado en profusión de datos y documentos oficiales, la expansión americana es fruto de una política deliberada, dirigida por el Estado, cuyo capital financiero ha sido la punta de lanza (después de la punta de las bayonetas de sus «marines») de la inversión privada. Y esto se debe a que el imperialismo es «una posibilidad y no una necesidad», en palabras de Hobson. El origen histórico, según afirmaciones de Hudson, estaría en el «destino manifiesto», ya presente en la colonización del oeste americano, pero llevado a nivel internacional. Además, esta política ha llegado a formar una base económica similar al superimperialismo de Kautsky, suplementado por el FMI, y el Banco Mundial (es interesante a este respecto el libro de T. Hayter, *Ayuda como imperialismo*). En el haber de esta escuela está la previsión del paulatino empeoramiento del dólar, hecha sólo por Sweezy y los autores mencionados, entre los economistas americanos.

Dos aspectos son de resaltar: el primero es lo refinado del análisis formal (por ejemplo, *El capitalismo del pentágono* de S. Melman, en cuanto a las consecuencias económicas de la guerra del Vietnam), y por otro, el uso de una fuente de información hasta ahora desechada por los economistas: los documentos internos del departamento de Estado (en el que aparecen claramente el racismo, el imperialismo, etc.). Este segundo aspecto, aunque sea de gran utilidad, y pueda servir de base para un estudio de la situación actual, tiene dos graves dificultades: primero, que personaliza defectos que se refieren al sistema, y ello resta fuerza al argumento, y en segundo lugar, el uso de estos documentos supone un fallo metodológico serio, ya que para demostrar que el expansionismo es una tendencia de raíz puramente política, este hecho se da por supuesto, al analizar la doctrina política USA. Además, ello no invalida necesariamente la tesis marxista: o sea, que el imperialismo es de raíz económica

en última instancia (y, por tanto, la superestructura política se adapta a esta tendencia).

Estos dos fallos, llevados a sus últimas consecuencias, esterilizan todos los estudios históricos basados en ellos. Por un lado, la personalización supondría, por ejemplo, explicar el nazismo describiendo a Hitler, con lo cual, y al igual que en el siglo x, la historia sería una sucesión de reyes y emperadores, guerras y batallas, evitando toda explicación social, y aunque no es ésta la intención de esta escuela americana (pues para ellos las manifestaciones de los políticos americanos son las concreciones de unos deseos o tendencias de grupos y clases), es fácil que conduzca al error.

Pero esta personalización es simple consecuencia de unas conclusiones previas al estudio, referentes a la causa política del imperialismo. Con ello, toda la historia del siglo xx y especialmente dos guerras mundiales) desaparece de un plumazo, o queda sin explicación lógico-histórica.

Jointamente con esta polémica, el autor también indirectamente rompe una lanza en otra polémica de economía política marxista, íntimamente relacionada con la primera. El capital es una categoría abstracta, pero se podía manifestar concretamente en distintas formas: capitales nacionales, capitales agrícolas, comerciales, industriales y financieros. Sin embargo, Marx y los marxistas defendieron siempre que la categoría abstracta no se manifestaba así en la realidad, y que podía existir oposición entre las varias formas reales del capital. De ello la competencia (que tendía a igualar la tasa de beneficio). Para Hudson, sin embargo, la categoría de capital se concretaba en la actualidad en un único capital, el capital financiero americano, aunque su demostración es poco convincente, y le permite hacer el salto de la teoría pura al empirismo, sin ningún preámbulo.

En apoyo de su tesis, el autor intenta hallar los orígenes de la ideología expansionista. Para ello, y en base al trabajo de Genovese, ataca ciertas aportaciones recientes a la historia de la guerra civil americana (Cornard y Meyer). Según estas aportaciones, la inferioridad del sur se ma-

nifestaba en el plano económico, y el estudio de una plantación esclavista tipo conduce a la conclusión de su poca rentabilidad. Ésta sería la causa verdadera de la caída del sur frente a un norte capitalista. Según Genovese por otro lado (y Hudson coge sus argumentos), la sociedad del sur basada en el esclavismo, había desarrollado unas estructuras política e ideológica no plenamente capitalista, por lo que no se puede medir su coherencia con módulos capitalistas. Este modo de producción sería el causante de la ideología expansionista (antes de la guerra civil, el «destino manifiesto» era la característica del sur). De todas formas, y aquí es donde Hudson falla, esta ideología incluyó la del modo de producción vencedor (el del norte, que por otro lado no tendría tendencia a expandirse, según el mismo Hudson).

En conjunto, y como base de toda la argumentación de Hudson, la superestructura ideológica tiene una dinámica propia. Y aunque sabemos que esta superestructura puede ser el nivel dominante en algunos momentos, siempre son las relaciones de producción las determinantes en última instancia. El partir de los supuestos de Hudson es una forma sofisticada de idealismo y, por tanto, anticientífico. Desgraciadamente, este defecto está presente en la mayoría de los análisis económicos actuales, que a pesar de proclamar su materialismo a los cuatro vientos parten de bases metodológicas puramente idealistas, que invalidan una parte de la ciencia actual. El libro, publicado por editorial Dopesa, tiene unos fines muy determinados: pertenece a una colección que incluye una serie de estudios «abiertos» sobre temas candentes, destinado a un sector muy determinado. Pero la visión general de estos estudios lleva a unas conclusiones de tipo tecnocrático: el imperialismo es político, y sólo los políticos liberales pueden corregirlo, o mejor dicho los políticos tienen que hacer política (y los economistas economía, los estudiantes a estudiar, y el hombre de la calle enterarse de ello si puede).

Por el contrario, el libro de Hymer, aunque en algunas conclusiones muestra un cierto grado de utopismo (que curiosa-

mente le lleva a alguna conclusión parecida a las de Hudson), el análisis del imperialismo se hace a partir de una nueva forma de organización económica: la empresa multinacional. El libro está compuesto de cuatro trabajos, y en ellos se ve una evolución gradual desde una posición liberal-neoclásica hasta adaptar una base marxista. Para él, la empresa multinacional es la última forma y más sofisticada de organización capitalista. La misma dinámica interna del capitalismo (generalmente simbolizada con un párrafo de *Alicia en el país de las maravillas*), queda englobada en la empresa multinacional, debido a la lógica de su propia organización.

El análisis de Hymer tiene la ventaja de sentar las bases de un análisis del subdesarrollo. Para él, los países subdesarrollados han sido mantenidos en su situación debido a que el sistema económico mundial debe mucho a la estructuración jerárquica de las corporaciones multinacionales.

Sin embargo, en los últimos párrafos, el estudio peca de un cierto idealismo, al estilo de Hudson, y se adentra por los caminos de la política ficción (más ficción que política), que restan fuerza a sus argumentos anteriores.

L. ARGEMÍ

The Daily Economist, editado por H. G. JOHNSON y B. WEISBROD. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1973, 249 pp.

Si el lector, a la vista del título de este libro, cree tener en sus manos un periódico, no va desencaminado. «Este libro ha sido planeado para mostrar el vasto campo y la originalidad de las recientes aplicaciones de la economía a problemas del mundo real. Los artículos reproducidos aquí han sido ordenados de acuerdo con las secciones de un periódico, no en un intento de hacerlo diferente, sino para subrayar nuestro punto de vista de que las herramientas del análisis económico pueden ser y, de hecho, son usadas para permitir entender problemas que van desde las Artes hasta la Zoología» (Prefacio).

Este enfoque basta ya para hacer atractivo el libro, en cuanto aplicación de un modelo ampliamente conocido desde antiguo por los economistas, a problemas que, en los tiempos en que Robbins escribió su célebre obra *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (2.ª ed., Londres, 1935), fueron rechazados como claramente ajenos al campo de la ciencia económica. En definitiva, lo que hacen los autores de los diferentes artículos recogidos es aplicar los modelos claros, bien aprendidos, de la economía como ciencia que trata de la asignación de recursos escasos a fines alternativos, a una serie de campos cuyo objeto es no económico (sea la política, la lucha contra las drogas, la «deseabilidad» de la erradicación de las enfermedades epidémicas o la lucha contra la fuga de cerebros), pero en los que se da la misma característica de la definición de Robbins: uso de recursos escasos para fines alternativos. El lector puede estar en desacuerdo con la definición de economía dada por Robbins, por ejemplo porque crea que nuestra ciencia no debe encorsetarse en una definición necesariamente restrictiva. Pero, al mismo tiempo, es de esperar que reconozca la utilidad general de un modelo que, elaborado primero para decidir el uso racional de los recursos escasos (la condición de balance) por un consumidor o empresa, es de aplicación mucho más general. «Todos los artículos a los que nos hemos referido más arriba —más del 70 por ciento de los del libro— han sido escritos después de 1964, lo cual es un testimonio de la creciente disponibilidad de los economistas para explorar temas nuevos, excitantes e importantes, sean o no convencionales» (Prefacio). Si el lector resulta convencido de la utilidad del modelo aludido, creemos que el libro habrá cumplido su principal misión, que nos parece apologética y divulgadora. En definitiva, los economistas tenemos un esquema, un modelo científico con el que enfrentarnos a la realidad. No es el único ni, probablemente, el mejor que se pueda concebir. «Ni por un momento —aclaran los editores— sugerimos que los problemas sociales importantes pueden ser, no ya resueltos, sino ni tan siquiera ple-

namente comprendidos por los economistas» (Prefacio). Pero, mientras no tengamos otro modelo, vale la pena aplicar el que tenemos de una manera extensiva.

El libro puede resultar muy útil como complemento a las explicaciones docentes, para perfilar conceptos, obligar a crear otros nuevos, aclarar ideas y servir de base a discusiones útiles en clase y a trabajos prácticos por parte de los alumnos, si bien exige un cierto dominio de los conceptos y herramientas de la microeconomía. Interesa mucho que el lector no se quede en lo anecdótico del libro, como puedan ser las consideraciones sobre la revuelta estudiantil, la fuga de cerebros, la controversia entre investigación científica básica y aplicada o el fundamento del precio exigido por Fidel Castro para la devolución de los prisioneros de la incursión en la bahía de Cochinos. Los artículos son una invitación a desarrollar esas cualidades fundamentales en el economista, que son la imaginación y la inventiva; enseñan a tratar problemas reales de difícil enfoque, y tienen un contenido de teoría económica que sería lamentable pasar por alto. Si se enfoca así, creemos que el libro será un instrumento útil y retador en manos de los economistas. Cuando, hace ya unos cuantos años, Arthur F. Burns fue nombrado consejero presidencial en Estados Unidos, para asuntos que sólo indirectamente se podían calificar de económicos, tuvimos la impresión que se estaba pidiendo de los economistas (de Burns en primer lugar, y de todos los demás, tras de él) la aplicación de su técnica, de su modelo y de su enfoque a numerosos problemas complejos, de esos que, como contaba Keynes, hicieron dudar al físico Planck de su propia idoneidad como economista. Si los alumnos tienen esto en cuenta, y si los profesores de economía son capaces de desarrollar esas capacidades y esa inventiva, puede que se consiga dar a nuestras facultades de ciencias económicas un impulso que lleve a la superación de lo inmediato (la aplicación estrecha, aunque útil y necesaria, de técnicas, sea en la empresa, sea en la administración pública) en favor de una reconsideración del papel del economista en la sociedad.

No deja de ser significativo que todos los artículos recogidos en este libro se puedan calificar como «microeconómicos», si bien incluyendo campos que no reciben, habitualmente, el tratamiento debido en los cursos de teoría microeconómica, como la teoría del capital humano o las técnicas del análisis coste-beneficio. No cabe duda de que era esto (por lo menos, en parte) lo que uno de los editores, Harry G. Johnson, tenía en su mente cuando escribía en 1971 que «ha tenido lugar un acentuado desplazamiento de la atención hacia los problemas microeconómicos, en contraste con los macroeconómicos. Este desplazamiento ha sido una respuesta a importantes cambios en el mundo real y a los problemas que la política práctica genera para los economistas» («Reflections on Current Trends in Economics», *Australian Economic Papers*, junio 1971, p. 6). Compárese lo anterior con la atención creciente que se presta a estos temas en las modernas colecciones de ensayos de microeconomía (véanse, por ejemplo, los capítulos 14, 15 y 23 de *Readings in Microeconomics* de Breit y Hochman; el enfoque todo de *The Organization of Industry*, de Stigler, o los capítulos 17, y 18 de *Price Theory* de Townsend), para apreciar cómo la ciencia económica —y la microeconomía en particular— se ha lanzado a la ampliación del campo de aplicación de sus modelos básicos. Y, si el lector desea ampliar sus referencias, consulte los tomos recientes del *Journal of Political Economy*, para descubrir artículos como «A Theory of Marriage. Part I» (G. S. Becker, julio-agosto 1973), «Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation» (I. Ehrlich, mayo-junio 1973), «The Economics of Reducing Faculty Teaching Loads» (R. B. McKenzie, mayo-junio 1972), «Towards a General Theory of Awards, or Do Economists Need a Hall of Fame» (W. L. Hanson y B. Weisbrod, mayo-abril 1972), «Aesop's Paradox: The Classical Critique of Democratic Decision Processes» (W. A. Fischel, enero-febrero 1972), «The Rational Consumer's Demand for Psychiatric Help» (H. H. Liebhafsky, julio-agosto 1972), «The Economics of Jury Conscriptio» (D. L. Martin, julio-agosto

1972), etc., e incluso números monográficos como el de mayo-junio de 1972 (segunda parte). A la vista de todo ello, no parece casual que trece de los veintitrés artículos incluidos en *The Daily Economist* hayan aparecido en *The American Economic Review* (7) y *The Journal of Political Economy* (6). Y si el lector desea convencerse de la vigencia de los artículos aquí recogidos, compare los debates que han tenido lugar en meses recientes en nuestras Universidades y en la prensa acerca del nuevo calendario escolar o de la política ministerial sobre la apertura de los campus universitarios, con las afirmaciones de Johnson en la p. 7: también los economistas, como tales, tienen algo que decir, por ejemplo, sobre la revuelta estudiantil.

La teoría económica que se desarrolla en los diferentes artículos lo es a un reducido nivel de sofisticación, lo cual facilita su comprensión. La profundidad y la calidad de los distintos artículos son muy desiguales, como era de esperar, pero en todos ellos se aprecia el ingenio y la inventiva de aplicar la teoría económica a problemas muy dispares.

El primer artículo, de R. N. Anthony, señala el riesgo de las supersimplificaciones en los supuestos con el solo objeto de hacer más manejables, matemáticamente, los modelos económicos. Le sigue otro «editorial» de Johnson, en que se buscan las razones económicas de la revuelta estudiantil (en términos de remuneración del profesorado, reducción de becas, salidas profesionales, coste de oportunidad de la asistencia a clases, etc.). Dentro de la sección de «Artes», Baumol y Bowen buscan las causas económicas de la difícil situación financiera de las empresas e individuos dedicados al teatro, la ópera, el ballet, las orquestas, etc., en tanto que Coase denuncia los enfoques administrativos de la programación de televisión. En el apartado de «Negocios y finanzas» no encontramos las páginas de noticias de empresas, situación de la Bolsa, etc., como en los periódicos habituales. Horvitz estudia el conflicto entre autor y editor (en cuanto a número de ejemplares, precio, distribución, publicidad, derechos de autor, etc.) en la edición de libros de

texto de economía, y Johnson se plantea si un hombre vale su peso en oro, habida cuenta de sus costes de educación y de sus ingresos descontados. La sección de «humor» de *The Daily Economist* es un tanto macabra: Weisbrod se plantea un problema similar al tratado antes por Johnson, a raíz del canje de prisioneros cubanos por tractores. Y, seguidamente, Johnson escribe de nuevo, ahora sobre la economía de las empresas funerarias. En el apartado de «religión», Bell analiza los efectos sobre la industria pesquera de la decisión del papa Pablo VI de autorizar a los católicos a comer carne en los viernes fuera de la Cuaresma. Con un artículo ya tradicional, Neale abre la sección de «deportes», planteándose las peculiaridades de las empresas de dicho sector (las aparentemente desastrosas consecuencias de la presencia de un monopolio sobre los ingresos del monopolista, la «producción conjunta invertida», la conveniencia de mantener la competencia, las economías externas del deporte, las «plantas multi-empresa», etc.). Rottenberg complementa el artículo anterior con uno sobre el mercado de jugadores de béisbol. Carey cierra la sección de espectáculos y deportes, aplicando la técnica del análisis coste-beneficio a la evaluación de los beneficios privados (vía mercado) y sociales (ajenos al mismo) de los parques públicos y otras diversiones. La técnica no es original, aunque sí lo es, en cierto modo, el problema al que se aplica, si bien ya estamos acostumbrados a verla referida a fenómenos tan dispares como la evaluación de la conveniencia de construir un puente, de un programa de educación, o de detener el tráfico de drogas.

La «política» es una sección siempre importante en un periódico, y no podía faltar en *The Daily Economist*, con dos interesantes artículos de Downs y Wilson. El primero desarrolla las líneas generales de su explicación del proceso político, que luego daría lugar a su *An Economic Theory of Democracy*. Parte el autor de que la teoría económica olvida la acción del gobierno, a la que toma como exógena a su modelo (excepto en áreas como las finanzas públicas, la empresa pública y alguna más). Esto es una muestra de que

la teoría económica está aún lejos de saber manejar adecuadamente el entorno de las acciones económicas. Por otro lado, cuando el economista introduce explícitamente la acción del gobierno, lo hace bajo el supuesto de que lo que éste persigue es una cierta maximización del bienestar social. ¿Es esto así? Lo que Downs pretende es, precisamente, elaborar un modelo de acción del gobierno, basado en los criterios del modelo económico básico: el gobierno es un sujeto cuyas decisiones son tomadas por individuos que se mueven por motivaciones que les son propias. El artículo es altamente atractivo y muy rico en cuanto a conclusiones, ya que llega a dar una interpretación coherente a fenómenos como la abstención política, el papel de los grupos de presión, la corrupción administrativa, las «ideologías» como ahorradoras de costes de información, etc. El artículo puede ser de interés para discutir el célebre problema metodológico de si los supuestos han de ser contrastados previamente, o de si pueden ser irreales, con independencia del resto del modelo. Porque los supuestos de que parte Downs son de este último tipo: su visión del hombre político es claramente egoísta (p. 91) y los numerosos elementos que omite son susceptibles de todo tipo de discusión. Quizá como consecuencia de ello quedan sin resolver ciertos problemas, desde la definición del objetivo (maximizar el número de votos o maximizar una función de utilidad cuyas principales variables parecen ser el prestigio, el poder y la renta) hasta la explicación de por qué existen partidos minoritarios con programas radicalmente distintos a los de los partidos mayoritarios y que no tienden a aproximarse a éstos, etc. En cierto modo, el artículo de Wilson que le sigue viene a representar una alternativa, en cuanto la función objetivo intermedia que usa no se refiere a los votos sino al «patronage» (prebendas, cargos políticos secundarios, fondos públicos, poder económico, etcétera), de que disponen los líderes políticos a distintos niveles. Como en los modelos microeconómicos tradicionales sobre la conducta del consumidor o de la empresa, los modelos de explicación económica de la política son tan «ricos» que

pueden incluso someterse a discusiones metodológicas tan serias como las de aquéllos. En todo caso, es de suponer que la decisión de ambos autores sería muy acorde con la metodología «positiva»: dejemos que las conclusiones avalen o refuten los supuestos. Sea esto aceptable para el lector o no, no cabe duda de que su conocimiento del modelo económico y sus ideas sobre la democracia y su actuación saldrán beneficiados de la lectura de estos artículos.

La «educación» tiene también una amplia sección en el libro, con cuatro artículos. En el primero, Cartter estudia los aspectos microeconómicos de la Universidad como empresa (relación entre tamaño y calidad, integración vertical, economías de escala, relación de la calidad del producto con los costes, etc.). Hansen y Weisbrod analizan, seguidamente, los efectos (negativos) sobre la distribución de la renta de la política de subsidios a la enseñanza superior. Weisbrod desarrolla en el tercer artículo la contribución de la política sanitaria y educativa a la formación de capital humano. Por último, Johnson se pregunta si los fondos públicos destinados a la investigación básica y aplicada son adecuados (suficientes y no excesivos) y están bien distribuidos.

En la sección «medicina y drogas» se reproduce un artículo ya tradicional de Kessel sobre la aplicación de la teoría del monopolio discriminador a la medicina. Le sigue un artículo de Barlow sobre los efectos económicos de la erradicación de la malaria en Ceilán, que es una muestra de cómo afecta a la objetividad del científico la toma de posición previa sobre su tema de estudio. El último trabajo de la sección lo dedica Rottenberg a estudiar las consecuencias esperadas de los diferentes medios susceptibles de uso en la lucha contra el comercio de la heroína. El primer artículo de la sección «internacional», debido a Crutchfield, se plantea cómo conseguir la cooperación de todos los países para aumentar la eficacia de la industria pesquera, sin agotar las especies. Cierra el libro y la sección otro artículo de Harry G. Johnson, el quinto de este autor en el libro: esta cifra elevada creemos que se debe tanto a su ca-

rácter de coeditor como, sobre todo, a la gran fecundidad de este economista (128 artículos hasta 1967, frente a 111 de T. Balogh, 104 de Samuelson, etc.; cf. W. L. Hanson y B. Weisbrod, «Towards a General Theory of Awards...», *loc. cit.*). Johnson analiza aquí el interesante tema del bienestar nacional enfrentado al bienestar internacional, al estudiar los efectos de la fuga de cerebros. Incluso desde un punto de vista meramente divulgador, el artículo resulta interesante para todo el que se interese por el tema, aunque sólo los partidarios de la tesis «internacionalista», es de suponer, estarán de acuerdo con los argumentos de Johnson (que es, él mismo, un cerebro no ya fugado, sino más bien errante).

Hemos señalado antes algunas de las ventajas de este libro: el mostrar las potencialidades de los modelos básicos de la teoría económica, el despertar la imaginación del lector, el abrirle horizontes, su utilidad como ayuda a la docencia, etc. Queremos mostrar uno más: su énfasis en las grandes ideas de la teoría y de la política económicas, a menudo muy olvidadas (por ejemplo, cuando se analizan los costes de incrementar la programación de televisión —p. 18—, cosa que el gobierno, los críticos de la pequeña pantalla y el público en general tienden a olvidar frecuentemente).

Con todo, queremos señalar también alguno de los defectos del libro; concretamente, el posible riesgo de querer interpretar todo con un criterio puramente económico. Es frecuente que se haga una llamada ante el riesgo de incurrir en este error (véase, por ejemplo, el Prefacio y la p. 3), pero esta llamada no siempre se entiende bien, o incluso no siempre se hace en absoluto. La economía no es ella misma una ciencia que señale sus objetivos y valores, sino que en esto está subordinada a la ética. De no ser así, ¿a qué errores puede conducir la evaluación del ser humano en dólares (artículos de Johnson y Weisbrod, pp. 30-33 y 34)? Si los valores superiores no se reconocen, ¿no puede conducir esto a imponer una simple multa de 241 dólares a todo el que mate a un anciano (pues esto es lo que «vale» un hombre de 70 a 74 años:

v. p. 32)? Si el lector cree que esto es una exageración, significará que reconoce aún esos valores superiores; pero es bueno que recuerde que sólo hace treinta años que se convertía a los judíos en jabón. Y, sin ir a casos tan extremos, ¿no cabría pensar, desde una perspectiva meramente económica, que si no hay «mercado» para los músicos y artistas (pp. 8-9), lo mejor es suprimir la música y el arte? Hay que hacer notar que algunos autores reconocen esos valores explícitamente: así, Weisbrod indica: «no quiero sugerir que las decisiones de política pública sobre la acometida de programas de sanidad deban basarse solamente en su estricta “rentabilidad” económica o en su contribución al crecimiento económico. No debe ser así» (pp. 148-149). Y, más adelante: «el valor de la educación, como el valor de todas las formas de inversión en las personas, es mucho más que financiero. La educación es un segmento vital de la vida toda» (p. 150). Pero ya hemos indicado cómo esto puede no entenderse bien, y cómo el reconocimiento de otros valores superiores no siempre está presente (véase, por ejemplo, el artículo de Barlow ya mencionado). Con todo, la conclusión de esto no puede ser la de que el enfoque económico de los problemas no es relevante. Lo señalamos de nuevo con palabras de Weisbrod: «algunos lectores pueden creer que las políticas de sanidad y educación —y, añadiríamos, todas las demás— son temas morales, que no deben quedar sujetos al frío escrutinio de un economista. Pero seguramente no debemos elegir entre el punto de vista de un economista y el de un filósofo, acerca de unas sensatas políticas de sanidad y de educación. Ambas son relevantes» (p. 159). Creemos que si el lector aborda el libro con esta idea en la mente, su lectura le será altamente provechosa.

ANTONIO ARGANDOÑA RAMÍZ

El capitalismo paternalista, A. G. PAPAN-
DREOU. Alianza Editorial, S. A., Madrid,
1973, 200 p.

El propósito del ensayo que nos ofrece el profesor Papandreou no es otro

que el de tratar de explicar los mecanismos que motivan las transformaciones del mundo actual; el lograrlo hace imprescindible conseguir un conocimiento claro de las realidades de la estructura de poder que domina la vida de la sociedad occidental contemporánea. Para ello, el tratadista heleno intenta, por encima de todo, esbozar un esquema de la dinámica económica, social y política del capitalismo contemporáneo, especialmente del capitalismo norteamericano a escala doméstica e internacional.

Al prologar la obra, el autor confiesa la penosa inadecuación que su sistema conceptual —como economista— ha mostrado en su empeño de esbozar tal esquema. Y es que «el espectacular desarrollo alcanzado por las ciencias sociales —y especialmente por la economía—, lejos de aclarar, ha tendido a oscurecer y deformar nuestra visión, nuestra comprensión, de los procesos propios de un sistema social del que estábamos destinados a formar parte» (p. 11). En este sentido, «a medida que la unidad, la precisión lógica y la elegancia del edificio conceptual estructuradas por generaciones de economistas tradicionales han adquirido mayor perfección, se ha hecho más notoria su insuficiencia como sistema explicativo de los procesos sociales, esencialmente evolutivos y basados en el poder, del mundo en que vivimos» (p. 9).

La «miopía social», que en expresión de Papandreou caracteriza la deformación de nuestra visión de la sociedad contemporánea, tiene, a su entender, numerosas raíces, entre las que destacan tres: 1) *la inercia científica*, que se manifiesta en la aplicación de herramientas y conceptos acuñados para interpretar y valorar el funcionamiento de una sociedad pretérita que poco tiene que ver con el actual entorno social; 2) *la definición arbitraria de fronteras entre las distintas ciencias sociales* (economía, sociología, ciencia política), que ha traído consigo la erección de firmes murallas en torno al territorio analítico y empírico que se irroga cada disciplina, olvidándose que los procesos sociales no siempre pueden parcelarse en las diversas categorías que constituyen la estructura de las ciencias sociales, sino que, al contra-

rio, muchos problemas —tal vez los más importantes— se hallan a caballo de diversas ciencias, o en tierra de nadie, y 3) *que la claridad de visión y el análisis penetrante aplicado a cualquier sistema social se identifican casi inevitablemente con la crítica social*. A este respecto el autor afirma que «el proceso de selección de las personas que marcan el paso y el estilo de trabajo en las ciencias sociales se halla magníficamente adaptado a la tarea de excluir o marginar a quienes se embarcan en la crítica radical» (p. 12), con lo cual, a excepción de los períodos auténticamente revolucionarios, las formas convencionales y fundamentalmente acríticas de contemplar la sociedad se atrincheran en sí mismas: se convierten en ideologías. Esta raíz de miopía social es para Papandreou la más relevante de las tres apuntadas y la que le permite declarar sin ambages que la interpretación tradicional del capitalismo contemporáneo está deformada ideológicamente. Sin embargo, estas interpretaciones reposan, casi siempre, en creencias, en juicios de valor, sostenidos tenaz y honestamente, lo cual evita que a tales ideologías se les pueda aplicar el calificativo de pobres.

Apuntadas las lacras que caracterizan la visión de la sociedad contemporánea, el autor afirma que su ensayo, apoyado reiteradamente en la crítica y el análisis radicales, es algo más que un muestrario de la vigente literatura radical: se trata de una nueva síntesis y una nueva visión del capitalismo contemporáneo.

Además de la introducción, en la que se ofrece a modo de avance una magnífica síntesis de los puntos clave de la obra, el libro consta de siete capítulos y un apartado de notas. En el primero de ellos, titulado «El mito del capitalismo de mercado», el autor somete a dura crítica la interpretación en boga de la economía capitalista contemporánea. Tras exponer de forma breve, clara y amena los elegantes esquemas teóricos convencionales —que van desde el enfoque clásico o neoclásico al keynesiano— argumenta las limitaciones e insuficiencias que hacen que el edificio analítico disponible sea incapaz de explicar de forma satisfactoria un sistema social de complejidad creciente. La fe

en el modelo de la economía de mercado —que en palabras del autor poco tiene en común con el capitalismo contemporáneo— se ha convertido en una «poderosa fuente de prejuicio ideológico», manifestándose en el empleo de criterios tales como la eficiencia económica, el óptimo de Pareto o el «papel termostático», mínimo, adscrito al Estado. Papandreou finaliza este capítulo haciendo unas reflexiones sobre la incapacidad del modelo económico del capitalismo de mercado en su función de reflejar la dinámica evolutiva del sistema objeto de su análisis. Dinámica, por otra parte obvia, pues «tanto si leemos a Schumpeter o a Marx, y lo mismo si consideramos al capitalismo como un proceso innovador de destrucción creadora, tenemos forzosamente que verlo como un proceso evolutivo» (p. 45). Apoyándose en una divertida parábola escrita por E. J. Mishan, concluye diciendo que «si el estudio de la economía capitalista de mercado se limita a los aspectos no evolutivos del proceso capitalista, apenas tiene nada que decir. Anémica y expurgada, arroja más luz sobre el funcionamiento de una sociedad ideal de tenderos que sobre el capitalismo contemporáneo. La extensión, consciente o inconsciente, al capitalismo de nuestros días, de las conclusiones analíticas de un modelo mejor adaptado al estudio de una sociedad de tenderos, constituye probablemente la forma suprema de prejuicio ideológico» (p. 41).

Después del vacío conceptual que el autor plantea en el capítulo primero —tal vez el fundamental de la obra— en el segundo y tercero se dedica a examinar y criticar sendas interpretaciones de la economía capitalista: la posición de Baran y Sweezy, expuesta en su obra *Capitalismo monopolista* y la de Galbraith, recogida en *El nuevo estado industrial*, formulaciones ambas estrechamente relacionadas entre sí. Papandreou está básicamente de acuerdo con los puntos de vista de los mencionados autores neomarxistas, que llegan a la conclusión de que la mejor forma de entender el capitalismo contemporáneo es como capitalismo monopolista. Sin embargo, discrepa en la concepción convencional de la que parten Baran y Sweezy, según la cual la economía capi-

talista contemporánea es básicamente una economía de mercado. «Yo no puedo estar de acuerdo con este punto de vista», dice Papandreou, «existen mercados bajo el capitalismo monopolista, al igual que existieron bajo el capitalismo competitivo, pero en uno y otro caso llevan a cabo funciones, capitalista, diferentes. La planificación paternalista, capitalista, ha sustituido o está sustituyendo a la soberanía del consumidor» (pág. 88).

Esta discrepancia, en la que de hecho se halla el meollo de la obra objeto de esta reseña, se pone de manifiesto precisamente al examinar Papandreou en el capítulo tercero la tesis de Galbraith. El autor liberal norteamericano ofrece una interpretación tecnocrática de la sociedad capitalista contemporánea, concediendo especial importancia a la «planificación por la tecnoestructura», circunstancia ésta que da pie al tema clave del capítulo: la formulación de un modelo económico de capitalismo paternalista que interprete la estructura y el comportamiento de la economía capitalista contemporánea. Siguiendo a Papandreou en su Introducción, según este punto de vista, «el mecanismo del mercado está convirtiéndose en un instrumento de planificación descentralizada y privatizada en manos de la élite de directores de las grandes empresas. El soberano no es el consumidor, sino el *establishment* empresarial, que participa en un gigantesco juego con el *establishment* sindical y la élite del gobierno» (p. 14). Así, «bajo el capitalismo paternalista, el proceso económico en su conjunto puede considerarse como un superjuego en que los principales participantes son la dirección de las empresas, los dirigentes sindicales y los instrumentos fundamentales del aparato del Estado» (p. 95). Acta a Galbraith, entre otras cosas, por cometer el desliz analítico de identificar planificación empresarial con planificación social. Así, afirma que «la planificación es un rasgo del capitalismo contemporáneo, pero no es una planificación social. Por el contrario, es una planificación llevada a cabo por la élite de directores de la empresa privada en busca de los mayores beneficios posibles» (p. 15). Este tipo de planificación privada, que para Papandreou es paterna-

lista y policéntrica, no se realiza en interés de la masa consumidora, sino del sistema. El autor puntualiza, asimismo, que el término «paternalista» no pretende expresar otra cosa que el aspecto autocrático y tutelar del proceso del sistema.

En el capítulo cuarto, titulado «El capitalismo paternalista: el Estado», se analiza la estructura del poder que suele darse en las sociedades capitalistas contemporáneas. Para ello el autor basa su estudio en la sociedad capitalista prototípica: la de Estados Unidos. Las conclusiones a las que llega son, según su propia opinión, poco sorprendentes: «... el centro del poder en el *establishment* norteamericano contemporáneo radica en la élite capitalista directiva de las empresas, en los componentes civiles no burocráticos del grupo que dirige la seguridad nacional, en los peldaños más altos de la burocracia que tiene a su cargo la seguridad nacional y, especialmente, en la burocracia militar» (p. 123). Ahora bien, entre los componentes citados, la cúspide del *establishment* es ocupada por la élite empresarial, que constituye el fundamento de todos ellos y, en última instancia, se identifica con los mismos. Otros responsables menores del *establishment* son los dirigentes sindicales y el *pool* de cerebros. El autor destaca el triste papel a que se ha visto relegada la élite propiamente política del país, encarnada fundamentalmente por el Congreso. Otra característica que Papandreou atribuye al capitalismo paternalista es su naturaleza imperialista y militarista; de ahí que considere que la presencia de los administradores de la seguridad nacional dentro del *establishment* norteamericano no sea meramente accidental.

Precisamente el tema del imperialismo y su dimensión ocupa los dos capítulos siguientes. La argumentación se basa en el caso de Estados Unidos que en palabras de Papandreou se erige en metrópolis capitalista que ejerce una creciente dominación política, económica y cultural, tanto sobre los países desarrollados de occidente como sobre el mundo subdesarrollado. En «Coexistencia pacífica y contrarrevolución» —capítulo quinto— se exponen las facetas político-militares de las re-

laciones exteriores de Estados Unidos, caracterizadas por la «cambiante dialéctica de la coexistencia pacífica» con la Unión Soviética y por sus matices contrarrevolucionarios manifestados en su proclamación de veladores por la paz y libertades del mundo occidental. Pero es que el carácter expansionista del capitalismo paternalista no es sólo militar, ni siquiera económico-militar: «es una expansión del sistema en su conjunto, que tiende a reproducir por doquier, en todos los puntos de la geosfera a donde llega, la estructura de relaciones en que se apoya dicho sistema en su propio país» (p. 145). De ahí la necesidad que siente Papandreu de analizar, en el sexto capítulo, lo que él llama el «Nuevo mercantilismo», que no es más que el conjunto de estrategias seguidas por las metrópolis para proteger y expandir globalmente su sistema socioeconómico. El principal instrumento en manos del modelo paternalista para autoexportarse a los *binterlands* o zonas periféricas es la empresa multinacional.

«Planificación social» es el último capítulo en el cual se especula sobre posibles alternativas al capitalismo paternalista. En primer lugar, se analiza el modelo soviético como una de esas alternativas. Sin embargo, este recambio no le sirve a Papandreu ya que: «la imagen que ofrece la Unión Soviética es la de una sociedad jerarquizada, una sociedad paternalista en el sentido literal del término. Su única característica *socialista* es la propiedad de los medios de producción por el Estado» (p. 166). La posición equivalente que tiene en los Estados Unidos la élite capitalista empresarial la ocupa en la URSS la burocracia del partido, cuyos altos niveles forman el *establishment* soviético junto a la burocracia del Estado (que incluye la casta militar) y la burocracia industrial.

Papandreu pasa a analizar seguidamente el concepto de planificación, distinguiendo tres tipos: 1) *dirección de la sociedad*, que es una planificación que considera la estructura social vigente como algo dado. Identifica en esta categoría los procesos que se dan en el mundo occidental y en la Unión Soviética; 2) *planificación del desarrollo*, que contiene instrumentos que afectan a la estructura social y que abre

nuevas perspectivas para la sociedad. Este tipo de planificación es característico de los países en vías de desarrollo del Tercer Mundo y de los regímenes socialistas que no han aceptado el *statu quo* como estructura definitiva; y 3) *proyecto organizativo*, que es el tipo de planificación cuya serie de instrumentos estructurales operan en la sociedad en su conjunto. Esta categoría es la que se da en las situaciones auténticamente revolucionarias, como es el caso de la China contemporánea.

Pero lo que preocupa a Papandreu no es hallar una opción entre planificar o no planificar, o bien en planificar más o menos ambiciosamente hasta abarcar la total transformación de la sociedad. Lo que desea es hallar «un orden racional en que el hombre controle su entorno social en lugar de hallarse a merced del mismo» (p. 175). Esto le lleva a plantearse —a través de las preguntas de quién ha de decidir y para quién— el tema de la democracia. Para que ésta se dé en toda su dimensión deben cumplirse una serie de condiciones necesarias y suficientes que aseguren, a la vez, una auténtica soberanía popular y una amplia libertad personal. Estas condiciones no las acostumbran cumplir las actuales democracias representativas, que al nutrirse de grupos funcionales o profesionales y olvidar las minorías, aunque legitimen las acciones del Estado, lo que hacen es convertirse en «un velo que oculta el ejercicio casi desmedido de poder por el *establishment*» (página 171).

Es aquí cuando Papandreu expone su argumento conclusivo al decir que: «para lograr que la planificación responda a la voluntad y aspiraciones del hombre medio, para concretarla en una auténtica planificación social, es necesario redistribuir el poder, o lo que es lo mismo, descentralizarlo. Y esta descentralización difícilmente puede buscarse... siguiendo un criterio funcional. Apenas queda otra solución que buscarla según un criterio regional» (p. 179).

La solución que apunta Papandreu, basada en el concepto de una sociedad verdaderamente socialista y regionalmente descentralizada, responde a una visión que,

como el propio autor confiesa, todavía está vagamente delineada. La dinámica que ha de conducir a la implantación de los esquemas que apunta el autor heleno, en un mundo dominado por paternalismos de tan diversa índole, es todavía una de las incógnitas que reclaman sucesivas elaboraciones.

Aunque de hecho no ha entrado en los propósitos del autor el despejar aquí estas interrogantes, qué duda cabe que el lector, inmerso en el sugestivo hilo argumental de la obra, lo habría agradecido. Ésta y otras posibles observaciones críticas de detalle no obstan para afirmar, sin ningún tipo de reservas, que la obra de Papandreou, realizada con base en unos probados conocimientos teóricos, merece por su agudeza de planteamiento, maestría de exposición y sentido crítico, un lugar destacado entre los múltiples ensayos dedicados a interpretar el funcionamiento y perspectivas del capitalismo contemporáneo, capitalismo éste que, al decir de François Perroux, continúa siendo un vocablo de combate.

FRANCISCO CUESTA TORRES

Introducción a la teoría del equilibrio general y a la economía del bienestar, J. QUIRK y R. SAPOSNIK. Barcelona, Editorial Bosch, 1972. 271 pp. Traducción de Montserrat Colldeforns y Robert Tomás.

El libro de los profesores Quirk y Saposnik ha conocido desde su publicación en Estados Unidos (1968) un considerable éxito. Seguramente, ello se debe a la *relativa* accesibilidad que permite tanto a estudiantes como a estudiosos hacia un estudio sistemático de la teoría del equilibrio general, teoría que, como muy bien ha expresado Morishima, suele producir frecuentes *shocks*, por lo que el estudio de cualquier modelo con un número reducido de variables y amplio de restricciones suele actuar como vacuna inmunizante (*The Theory of Economic Growth*, 1969).

Como se sabe, la teoría del equilibrio general tiene sus orígenes en Walras. Sin embargo, desde sus primeras formulaciones

hasta los desarrollos lógico-formalistas que aparecen a partir de 1950, el equilibrio general ha conocido una doble vía de desarrollo. Por un lado, está su historia académica que vendría representada por una serie de trabajos desigualmente repartidos en el tiempo que con mejor o peor fortuna tratan de ampliar y hacer más operativo el esquema walrasiano, al tiempo que intentan eliminar o reducir las contradicciones lógicas inherentes a tal esquema. En esta vía de desarrollo habría que mencionar los trabajos de Edgeworth (1881), Pareto (1909), Zeuthen (1932), Neisser (1932), Von Neuman (1928, 1944), Morgensten (1944), Wald (1936), Hicks (1939), Samuelson (1941) y otros que tratan de resolver los problemas de la asignación racional de los recursos, la existencia y la unicidad del equilibrio y el de su estabilidad, respectivamente. Por otro lado, está su historia existencial, es decir, su consideración que como teoría ha representado para los economistas en todo este lapso de tiempo. En este sentido hay dos factores que contribuyen a limitar su expansión: a) los análisis basados en el equilibrio parcial, que considera a los consumidores y empresas actuando individualmente sin influir al sistema en su totalidad, y b) el éxito de la *Teoría General* de Keynes, que indujo a que muchos economistas se apresuraran a cantar la muerte del clasicismo y del neoclasicismo, en general, y la de la microeconomía en particular.

Sin embargo, a partir de los primeros años de la década de los cincuenta, la teoría del equilibrio general conoce nuevos desarrollos que hacen que tanto su historia académica como su historia existencial converjan hacia una vía única. Para ello hay que hacer constar varios hechos fundamentales. En primer lugar, la identificación de que uno de los posibles equilibrios que podrían deducirse de la teoría de los juegos coincidía con el equilibrio edgeworthiano de la curva de contrato. Gillies (1953) y Shubik (1959) demostraron que tal teoría podía integrarse plenamente en el análisis de los mercados. Anteriormente, Von Neuman (1945) había realizado una primera aplicación de su teoría a un modelo de crecimiento, mediante una generaliza-

ción del teorema del punto fijo de Brouwer, llegando a definir la existencia de un equilibrio estacionario «cuya configuración venía a ser la misma de período a período» (Arrow y Hahn, *General Competitive Analysis*, 1971).

Además, en esta época comienza a tomar cuerpo el hecho según el cual tanto la microeconomía como la macroeconomía son, en sí mismas, modelos de equilibrio, por lo que las distintas teorías y esfuerzos que intentan construir un puente que las una pueden resultar inútiles. Ya no se subraya exclusivamente que la microeconomía estudie el comportamiento de las entidades individuales y la macroeconomía el de los agregados, sino que ambas a la vez ponen su énfasis en el estudio de los distintos estadios de la economía en su totalidad. El subtítulo que lleva la *Teoría del Valor* de Debreu (1958) —*Un análisis axiomático de la teoría del equilibrio económico*— es suficientemente explícito al respecto.

Junto a esto, existe en este período una revolución en las técnicas que se utilizan. La aparición de la escuela formalista, denominación genérica de una serie de autores que combinan a la vez los métodos lógicos y matemáticos, plantea una total reformulación de los conceptos conocidos y tradicionalmente aceptados. La programación lineal, el análisis input-output, la teoría de la preferencia relevada, etc., contribuyen, sin duda, al éxito final de este movimiento.

Hasta aquí, y a muy grandes rasgos, la evolución de la teoría del equilibrio general. Conviene ahora fijarnos qué es lo que nos dicen respecto a ella Quirk y Saposnik en su libro que vamos a tratar brevemente de recensionar.

Nada más iniciar el primer capítulo ya presentan los objetivos de tal teoría. En su opinión, «la teoría del equilibrio general tiene una meta mucho más ambiciosa que la micro y la macroeconomía: la de analizar los movimientos de la economía tomando en cuenta explícitamente la diversidad de bienes de consumo y de capital y las diferencias de gustos, riqueza e ingresos de los consumidores, así como las distintas posibilidades tecnológicas que se presentan a la empresa» (p. 10). Para ello

hay que partir de la representación de un estado dado de la economía, es decir, de «una relación de los lotes escogidos por cada consumidor y de la combinación input-output elegida por cada productor» (p. 17). Este estado se hallará en equilibrio cuando los distintos agentes económicos maximicen su utilidad y/o sus beneficios. Frente a las nociones típicas expresadas mediante curvas, el análisis de estas propiedades se realiza acudiendo a conceptos de la topología moderna: la definición de los espacios consumo y producción, sujetos a una serie de relaciones, correspondencias y propiedades (de las que la más importante es la de la convexidad) permite extraer las conclusiones pertinentes para el análisis. A partir de ahí pueden definirse dos tipos de órdenes: uno débil y otro fuerte, que en cada uno de los espacios considerados da lugar a características distintas. Por ejemplo, en el espacio consumo la convexidad excluye la posibilidad de soluciones extremas, mientras que en el espacio producción la convexidad se relaciona con los rendimientos. «Los rendimientos a escala crecientes... son incompatibles con el equilibrio competitivo» (p. 45), implicando por tanto situaciones monopolísticas. Esta nota es importante y, por ejemplo, difiere sensiblemente de los razonamientos al estilo Friedman (1962) o Stigler (1942, 1966), para los que la ley de los rendimientos decrecientes únicamente tiene una base empírica.

El capítulo segundo analiza las funciones de demanda y oferta definidas a partir de los espacios respectivos así como sus correspondencias. Éstas afectan a las condiciones bajo las que puede tener lugar la maximización. Para que ésta sea posible, es decir, para que pueda darse la existencia de vectores que maximicen las utilidades y los beneficios asociados a vectores precios, los conjuntos consumo y producción deben ser cerrados, o lo que es lo mismo deben incluir a sus propios contornos» (p. 67). Desde esta perspectiva, una función de oferta transforma vectores precios en vectores input-output, mientras que la función demanda los transforma en lotes de mercancías. Las formas que reciben las curvas son las tradicionales.

La segunda parte de este capítulo se centra en la discusión del análisis neoclásico, discutiendo conceptos como los de efecto sustitución, efecto renta, preferencia revelada, etc. En este sentido Quirk y Saposnik señalan la superioridad del análisis moderno respecto del convencional. Por ejemplo, el análisis algebraico moderno permite demostrar «que el axioma débil (de la preferencia revelada) no es adecuado para garantizar la existencia de una función de utilidad para el consumidor en el caso de más de dos mercancías» (p. 77).

El problema del equilibrio competitivo, de su existencia y de su unicidad se discute en el capítulo tercero. Para ello recurren al diagrama de la caja de Edgeworth, ya que «las explicaciones del equilibrio en términos de curvas de oferta y demanda o curvas de exceso de demanda, no ponen de relieve la conducta de maximización por parte de los agentes económicos individuales» (p. 87). El problema de la existencia se resuelve mediante las generalizaciones de los teoremas de Brower y Kakutani. El primero afirma que «bajo condiciones apropiadas, una función aplica un punto en sí misma»; el segundo dice que «una correspondencia aplica un punto en un conjunto de puntos que le contienen». Por tanto, si suponemos que existen unas curvas de oferta y demanda que cumplen las condiciones descritas, siempre existirá un punto tal que

$$\Phi(\hat{x}, \hat{p}) = f(\hat{p}), g(\hat{x}) = (\hat{x}, \hat{p}),$$

siendo $f(\hat{p})$ y $g(\hat{x})$ los valores que toman las funciones de oferta y demanda en el punto (\hat{x}, \hat{p}) que es precisamente el de equilibrio. Más adelante el libro estudia otras aportaciones sobre la demostración de la existencia de equilibrio, especialmente las de Debreu (1959), Arrow y Debreu (1954) y Wald (1934, 1935, 1951). Para la unicidad acude a la prueba de Gale mostrando los casos en que el equilibrio puede dejar de ser único.

El capítulo cuarto trata de la economía del bienestar hasta el punto en que ésta es científica, es decir, «sólo hasta donde sus conclusiones están basadas en los resultados de la economía positiva» (p. 132).

La primera mitad discute el teorema de la posibilidad de Arrow y la escala de preferencias de Pareto mientras que la segunda se dedica a analizar las relaciones entre el equilibrio competitivo y los óptimos de Pareto. Partiendo del principio arrowiano según el cual «las reglas de ordenación social universales tienen poco o ningún lugar en la economía del bienestar» (p. 147), los autores critican los principios de compensación de Hicks, Kaldor y Scitovsky que trataban de ampliar el alcance de la escala de preferencias de Pareto, ya que no representan técnicas lógicamente consistentes. Además, argumentan, «cualquier búsqueda del mejor estado realizable puede ser siempre restringida al conjunto de estados óptimos en el sentido de Pareto» (p. 151). De ahí que el punto crucial de la teoría del bienestar sea examinar si en presencia de equilibrio competitivo éste es o no al mismo tiempo óptimo de Pareto. Tanto para Quirk como para Saposnik parece evidente que cada equilibrio competitivo representa al mismo tiempo un óptimo de Pareto; no obstante, su inversa no siempre ha de ser cierta. De ahí y siguiendo a Arrow definen que «bajo el supuesto de convexidad fuerte de las preferencias, cada posición de equilibrio competitivo es un estado de la economía óptimo en el sentido de Pareto si se excluye la indivisibilidad. En el caso de que se dé un óptimo paretiano, bajo la hipótesis de libre eliminación, existe un conjunto de precios no negativos y un conjunto de tenencias iniciales tales que en este estado puede establecerse un equilibrio competitivo» (p. 182).

El capítulo quinto trata de la estabilidad y es una exposición de las formas en que el equilibrio competitivo recobra sus posiciones de equilibrio una vez que las ha perdido. Examinadas las interpretaciones de Hicks y Walras, muestran que mediante una serie de derivaciones del teorema de Lyapunov, el equilibrio puede ser estable y único, aunque igualmente pueden darse estados de la economía en que las posiciones sean esencialmente inestables. La condición más importante para que pueda existir equilibrio estable es que todas las mercancías sean sustitutivos imperfectos (p. 228-229 y 259-265). En el

caso de complementariedad estricta, en cambio, el equilibrio será siempre inestable.

En el capítulo sexto, último del libro, se analizan principalmente los problemas del equilibrio competitivo en un contexto de estática comparativa, tema éste en el que Quirk ya había trabajado anteriormente. La mayoría de casos que presentan se refieren a condiciones de la estática comparativa en un marco local (caso del comercio puro de dos mercancías) y siempre bajo condiciones de estabilidad dinámica. En este sentido la estática comparativa a lo que tiende es a proporcionar información al objeto de realizar predicciones sobre los nuevos valores a alcanzar a partir del momento en que cambian los valores de equilibrio.

Éste es, en líneas generales, el contenido del libro. Ante todo, digamos que el objetivo de los autores no es construir una teoría del equilibrio general, ni siquiera la de dar una alternativa a la misma. Ambos parecen aceptar que la teoría ya está sólidamente aceptada, lo cual resta fuerza crítica al libro. A pesar de que en términos lógicos la teoría se halla bien construida, se siente la necesidad de preguntarse si tal teoría sirve para representar adecuadamente al sistema económico y, si es posible, a partir de ella, resolver una parte de los problemas económicos que actualmente existen. En primer lugar, la teoría únicamente habla de productores y consumidores. Sin embargo, no define de modo satisfactorio los procesos de ahorro e inversión. Parece difícil que dichos procesos puedan soslayarse pensando que el ahorro es renta no consumida o que la demanda de bienes de capital se comporta de modo idéntico a la de los bienes de consumo. Ello nos lleva a uno de los límites cruciales de la teoría del equilibrio general, el de que es una teoría poco apta para explicar los procesos de crecimiento y acumulación de capital, o dicho de otro modo, la teoría general parece ser menos general que lo que el título indica, si bien en este sentido deben tenerse en cuenta las aportaciones últimas de Morishima. No obstante, la teoría del equilibrio general debe desprenderse del supuesto de la convexidad del conjunto

producción, ya que sin la admisión explícita de rendimientos crecientes resulta difícil la posibilidad de una teoría del crecimiento operativa. Segundo, a lo largo de todo el libro se suponen propiedades neoclásicas a las distintas funciones, sería interesante ver el comportamiento del modelo si se utilizan funciones con propiedades distintas (sustituibilidad *vs.* insustituibilidad de factores, elección de técnicas, etcétera). Tercero, no se analizan en absoluto los problemas de una economía monetaria, lo mismo respecto a los de distribución de la renta que acepta el principio clásico de la productividad marginal tanto para el trabajo como para el capital. Cuarto, igualmente no se analizan los problemas que plantea una economía concebida en términos dinámicos (dotaciones variables de factores). Quinto, en un sistema real, la producción se halla agrupada por sectores; los agentes económicos por clases sociales. Ninguna de estas cuestiones se halla presente en una teoría. Sexto faltan discusiones relativas a otros modelos de equilibrio general existentes, especialmente los denominados nekeynesianos, neoricardianos, neomarxistas y sraffianos. Y séptimo, hubiera sido deseable que los autores incluyeran las distintas hipótesis en el caso de economías no competitivas. Además, y esto en el terreno donde se desenvuelve el libro quizá sea más grave, hay que hacer una objeción a su tratamiento matemático, especialmente en los últimos capítulos. El análisis se convierte en una simple enumeración de teoremas, lemas y propiedades, sin que exista una demostración rigurosa de los mismos. En sus intentos de eliminar razonamientos excesivamente difíciles convierten el libro en inaccesible, excepto para aquellos lectores de amplia formación matemática. Es por ahí donde falla su carácter pedagógico, a pesar de que conseguir una síntesis de la teoría era el objetivo inicial de los autores.

Ahora bien, todo lo que acabamos de decir no condena totalmente al libro, y menos a su traducción castellana. A pesar de sus dificultades y lagunas, el texto ofrece una buena cantidad de sugerencias. Los estudiantes, si saben proseguir los esfuerzos iniciados y corregir ciertas fallas, pueden hallar una evidente utilidad a esta

obra cuya traducción viene a cubrir de momento, y en forma provisional, un hueco en nuestra bibliografía.

EDUARD BERENGUER COMAS

Sur l'articulation des modes de production (Problèmes de planification n.º 8-9).
P. P. REY. Centre d'études de planification. París, 1972. Reeditado en «Alliances de classes», Maspéro, París, 1973, 221 p.

Los años 1945-1936 significan un avance para la teoría marxista. La caída de Stalin y el informe de Kruschev al XX congreso del partido comunista desataron, en numerosos lugares, una nueva lectura de los textos de Marx, hasta entonces simplificados en textos de dudosa validez científica. Quizá quien desarrolló esta lectura con sentido más crítico fue Althusser, y con él, toda una serie de marxólogos hicieron lo propio en sus respectivos campos: Bettelheim en economía política, Poulantzas en ciencia política, etc. Hay que recordar, sin embargo, lo que Althusser debe al estructuralismo (pues fue considerado junto con Lacan, Foucault y Lévi-Strauss uno de los cuatro grandes), y aún más al sentido crítico del que podría considerarse el padre de toda la escuela francesa, Gaston Bachelard.

Uno de los últimos representantes de este grupo, discípulo de Bettelheim, es P. P. Rey. Especialista en cuestiones de subdesarrollo, ha intentado efectuar la lectura althusseriana de Marx como economista, analizando lo que la obra de Marx tiene sobre el subdesarrollo.

Dejando aparte las importantes cuestiones de práctica política que se obtienen de su estudio, sus tesis principales son las siguientes:

1) La renta absoluta de la tierra (negada por Ricardo) aparece por la existencia de una barrera a la libre movilidad de los capitalistas: la propiedad privada de la tierra en el medio rural.

2) La renta de la tierra es la expresión económica capitalista de una relación político-jurídica feudal, determinada por la propiedad privada de la tierra (feudal en

el feudalismo, y distinta de la propiedad privada capitalista, pero en apariencia capitalista, en el capitalismo).

3) Esto es debido a que la transición del feudalismo al capitalismo se hace en tres etapas:

a) Transformación de los lazos feudales agrícolas en lazos mercantilizados, mediante: 1) expulsión de los campesinos; 2) sustitución de los pagos en especie (cuyo origen sería la «corvée»), por pagos en moneda, con lo que los cultivadores por cuenta propia son obligados a recurrir al mercado.

b) Destrucción de la industria artesanal gracias a la competencia de la gran industria.

c) Los sectores agrícolas formados por cultivadores independientes empiezan a monopolizarse y la competencia termina por instaurar el capitalismo en toda la agricultura.

d) La renta de la tierra es necesaria en las dos primeras fases a) y b), pero aparece como un elemento reaccionario en la tercera, y contraria al desarrollo del capitalismo. Pero sólo los países capitalistas avanzados han llegado a esta fase. Los países coloniales están aún en el comienzo de la segunda fase.

e) La función de la propiedad de la tierra (separación del trabajo de los medios de producción) puede cumplirse de otras maneras menos «jurídicas» (violencia, etc.).

En principio, P. P. Rey parte de algunas premisas que no ha demostrado, aunque se basa en los estudios previos de Althusser.

Las premisas principales son:

1) Todo sistema real está formado por una mezcla de modos de producción (formación económico-social), pero siempre uno de ellos es dominante.

2) Aunque el nivel económico (relaciones de producción) sea el determinante su última instancia, todo modo de producción presenta un nivel dominante: el ideológico en el modo de producción feudal (la Iglesia), el político en el capitalista (la democracia burguesa).

Con ello, P. P. Rey, analizando la renta absoluta de la tierra, llega a las conclusiones antes enunciadas.

Quizá, lo que parece más débil en la argumentación es su parte estrictamente

económica. Puesto que la renta es un fenómeno de transición, en el capitalismo avanzado la agricultura debería tener la misma composición orgánica de capital, y una tasa de beneficio igual a la de todos los sectores (ya que la renta absoluta desaparecería). Evidentemente, al no ser así, cabe preguntarse la razón.

Sabemos que en la relación de propiedad, aunque sea una propiedad feudal capitalizada, no nos puede dar una tasa de beneficio mayor, ya que también existe propiedad de capital (puramente capitalista) y ésta sólo proporciona la tasa normal.

Entonces, la existencia de un sector productivo que presenta constantemente unas características de inferioridad, podría explicarse por dos factores (o su combinación):

1) El monopolio de la tierra, al igual que otro monopolio, no permite la capitalización de la agricultura, con lo que la composición orgánica del capital es menor.

2) La ley de Engel, aplicada a los productos agrícolas en comparación con los manufacturados, permitiría, tal como demuestra P. León, la existencia constante de distintas tasas de beneficio.

A pesar de todo, y en países distintos de los capitalistas avanzados y de colonización (Estados Unidos, Nueva Zelanda, Canadá, Australia y la parte blanca de Sudáfrica), el análisis de Rey es perfectamente válido. En estos países la propiedad de la tierra tiene muchas características precapitalistas (sin necesidad de marxología), y la necesidad de transformación es cada vez más evidente. Para este segundo fin, el apéndice añadido a la obra en la edición de Maspero puede ser de utilidad.

L. ARGEMÍ

Los límites del crecimiento económico en España: 1959-1967, M. ROMÁN. Editorial Ayuso, Madrid, 1972, 220 pp.

En la contraportada de este libro podemos leer, entre otras cosas, lo siguiente: «El rápido crecimiento de la economía española entre 1959 y 1967 ha provocado una gran profusión de estudios en el interior del país, los extranjeros han sido más

parcos. Pero estos estudios son meramente descriptivos. Faltaba un análisis teórico riguroso de nuestra economía, en el que se pudiera apreciar la acción mutua de las fuerzas económicas que constituyen el entramado de la sociedad española. El presente libro... viene a llenar este vacío. El doctor Román reúne las condiciones ideales para realizar este estudio: es español de corazón, de sentimientos, pero norteamericano de formación... se educó en la tradición más progresiva de la economía burguesa, en otras palabras, de la teoría económica». En realidad, este libro es una traducción de la disertación doctoral que el autor presentó en la «New School for Social Research» y que en 1971 publicó en inglés «Praeger Publishers» en sus *Special Studies in Internacional Economics and Development*.

Esta detallada referencia bibliográfica, así como la sugestiva presentación que del autor y su obra efectúa la editorial española, son puntos de partida fundamentales que permiten ubicar, analizar y valorar con mayor facilidad su contenido. El libro está estructurado en una introducción y siete capítulos cuyo alcance queda brevemente explicado en la primera.

La obra se inicia con las siguientes palabras: «El objetivo de este trabajo es identificar los principales obstáculos estructurales que han impedido el proceso de crecimiento económico, iniciado en España después de la devaluación de la peseta en 1959» (p. 7). Para alcanzar este objetivo el autor presenta en la introducción un modelo teórico que, partiendo de las aportaciones de Mynt y Lewis sobre las posibilidades de crecimiento con una oferta ilimitada de mano de obra proveniente del sector agrícola, incorpora las matizaciones que sobre dichos análisis efectuó el profesor Kindelberger en sus explicaciones sobre las causas del crecimiento de los países europeos en la última posguerra mundial.

Dentro del dualismo típico de este tipo de modelos, el autor considera que el sector atrasado de nuestra economía era el agrícola, que suministró la mano de obra necesaria para la expansión industrial y la corriente migratoria al exterior por motivos económicos. Las medidas de Polí-

tica Económica de 1959 (Plan de Estabilización, devaluación y liberalización del comercio exterior) facilitaron la disponibilidad de un gran volumen de divisas provenientes del turismo y de las remesas de los emigrantes. Estas divisas permitieron aumentar de forma considerable las importaciones de bienes de capital que fomentaron el crecimiento industrial.

No obstante, este proceso incorporaba, a juicio del doctor Román, un grave inconveniente: la fijación de la tasa de salarios industriales se efectuaba en el seno de los países del Mercado Común, fuera del ámbito económico español (p. 9). Esta fijación exógena implica el incumplimiento de uno de los supuestos esenciales del modelo, la estabilidad de los salarios a niveles que permitan la expansión de los beneficios y, por consiguiente, de la inversión. La competencia de los salarios europeos en relación a los del sector industrial español y la de éstos con respecto a los agrícolas, desencadenó un proceso cuyo rasgo más evidente fue: escasez relativa de mano de obra que forzó fuertes incrementos salariales. Estas tendencias inflacionistas se vieron reforzadas por la incapacidad del sector agrario para liberar los excedentes alimenticios necesarios para cubrir las demandas asociadas a niveles de ingresos más altos, tanto de los propios agricultores como de los obreros industriales.

En definitiva, el proceso no controlado de inflación significó: aumentos en los salarios, disminución de los beneficios, posterior disminución del volumen de inversión y un déficit comercial creciente como consecuencia de las fuertes importaciones, tanto de bienes de equipo para mejorar el equipo industrial como de bienes de consumo, que llevaron según el autor, a «una nueva devaluación en noviembre de 1967, decisión que cerró oficialmente el ciclo de crecimiento iniciado en 1959» (p. 25).

En base a este planteamiento teórico, el capítulo primero, titulado «Estructura de la economía española 1939-1959», tiene por objeto «dar una visión general de la estructura de la economía antes de la llegada de las grandes oleadas de turistas» (p. 27). En general, este capítulo es exce-

sivamente simplista y esquemático, ya que lo único que intenta señalar es el lento ritmo de crecimiento del período y la influencia sobre el mismo de las importaciones de capital, junto con la magnitud relativamente alta de la tasa de beneficios. Una constante que se inicia en este epígrafe y se mantiene a lo largo de toda la obra, es la inexistencia de una relación directa entre las afirmaciones del texto y los anexos estadísticos citados como fuentes de apoyo. Otros puntos discutibles son la escasa importancia concedida al impacto económico del conflicto civil y la excesiva consideración otorgada en el campo de las relaciones laborales del período a los convenios colectivos cuyo ordenamiento legal data de 1958.

El capítulo segundo está dedicado, según afirma el autor, a uno de los obstáculos fundamentales del proceso de desarrollo económico español: la agricultura. En su análisis destaca la política proteccionista iniciada en 1937 y plasmada esencialmente en el precio del trigo, y la incapacidad del sector para ampliar su oferta. Por el contrario, es incorrecta su afirmación sobre la no-disponibilidad para el período 1942-1950 de índices de producción agrícola, ya que el Consejo de Economía Nacional y el propio París Eguilaz del que toma los índices correspondientes al período 1951-1958, los han elaborado; otro tema sería el de su grado de fiabilidad estadística.

Al estudiar la productividad del sector, señala que la mecanización del campo se debe en gran parte al crecimiento de las tasas de los salarios agrícolas que obligaron a los empresarios a sustituir el factor trabajo por capital; sin embargo, este proceso de sustitución no significó una mejora sustancial de la productividad del trabajo. Las causas de esta situación desfavorable hay que buscarlas en la escasa utilización de la maquinaria y de fertilizantes. Este capítulo concluye con el análisis de la balanza comercial agrícola, el origen de sus déficits crecientes fue, en opinión del autor, el tremendo aumento de la demanda global generado por el consumo de las oleadas de turistas que se precipitaron sobre España. Cierto es que ésta fue una de las causas, pero no la más importante, ya que de mayor relevancia fueron: la rigidez

de la oferta y los mayores niveles de renta de los consumidores nacionales.

En los dos capítulos siguientes el autor aborda los temas centrales de su estudio: la revolución del turismo y la emigración, y que en páginas anteriores ya ha mencionado como factores esenciales del proceso de crecimiento de nuestro país, en veinte ocasiones el primero y diez el segundo. Es evidente que, junto a ellos, desempeñaron también un papel fundamental las entradas de capital extranjero y la asistencia técnica, factores que el autor, salvo en una breve referencia marginal, no considera explícitamente a lo largo de todo su estudio. Además, es conveniente señalar en este momento que el elemento originario que desencadenó la actuación de todos estos factores fue el Plan de Estabilización y no al revés, como algunos pasajes de la obra dan a entender.

El fulgurante «boom» turístico se explica correctamente a través de una estructura de precios favorables reforzada con una subvaloración transitoria de la peseta. Este éxito permitió la disponibilidad de divisas con las que financiar la importación de bienes de equipo absolutamente necesarios para ampliar nuestro sector industrial. Al comentar la utilización de estos recursos en la olítica de inversiones del Plan de Desarrollo el autor afirma: «La marcha de la acción parece seguir a las fuerzas autónomas de expansión, más bien que dirigir estas fuerzas de acuerdo con una política programada de desarrollo» (p. 64). A esta afirmación correcta le siguen poco después las siguientes frases: «La excesiva concentración de inversiones en infraestructura, en detrimento del crecimiento industrial, así como la enorme expansión del sector servicios, intensificaron el carácter desequilibrado de la economía y agravaron las tensiones sectoriales entre agricultura e industria» (p. 65).

Estas objeciones son muy discutibles ya que, por un lado, la crítica a las inversiones en carreteras y viviendas basada en comparaciones con niveles europeos es irrelevante, pues no tiene en cuenta lo poco que en estos sectores se había hecho durante el período autárquico y constituían en aquel momento un freno real a las posibilidades de crecimiento del país. Por

otro, en una economía de mercado es evidente que las inversiones privadas se dirijan a los sectores más rentables y en la década de los sesenta las mejores oportunidades de obtener beneficios especulativos se presentaban en el sector de los servicios. Rechazadas estas objeciones, la argumentación sobre el deterioro de la relación capital/producto pierde solidez.

No puede aceptarse su justificación del porqué de la emigración de nuestros compatriotas a Europa; no fue el nivel de vida alardeado por los turistas europeos y sí las consecuencias del Plan de Estabilización las que desencadenaron el proceso. Para explicar su marcha hubiera sido más adecuado que el autor citara menos a Kindleberger, que estudió el tema desde la perspectiva de los países receptores, y profundizara más en la realidad socioeconómica de nuestro país.

No obstante, es verdad que la migración masiva a Europa permitió alcanzar un doble objetivo: atenuó las tensiones sociales originadas por el Plan de Estabilización e incrementó el volumen de divisas disponible. En los primeros años emigraron esencialmente obreros especializados del sector industrial para incorporarse posteriormente a la mano de obra no especializada del sector agrario. En este punto, el análisis del autor es confuso y algo contradictorio (véanse pp. 73 y 77). Por último, en su análisis concede demasiada importancia a la escasez relativa de mano de obra como factor explicativo de los aumentos salariales, no fue la emigración la que proporcionó a la fuerza de trabajo de las industrias oligopolistas una sólida ventaja para la negociación de los convenios colectivos, sino su mayor conciencia de clase y capacidad reivindicativa junto con las especiales características institucionales del mercado de trabajo en nuestro país.

En el capítulo siguiente, el quinto, estudia el sector industrial y los límites del crecimiento para el período 1960-1967, no 1966 como erróneamente se señala en la traducción. La base teórica utiliza como punto de partida el modelo de Kaldor sobre crecimiento económico e inflación que complementa con desarrollos de Lerner, Holzman, Mikesell y Reder, su objetivo final es mostrar el papel de la infla-

ción como fenómeno mitigador de los conflictos entre los distintos grupos sociales dentro de un proceso de crecimiento rápido.

Este modelo teórico elaborado tomando como marco de referencia países desarrollados, lo adapta el doctor Román a nuestro país a base de introducir unas modificaciones algo discutibles. En efecto, no puede aceptarse que «los necesarios impactos inflacionarios de carácter periódico, estudiados por Holzman, se los proporcionó a España la afluencia de divisas aportadas por el turismo» (p. 93) y que la posición de fuerza de la mano de obra en las relaciones laborales se debía al turismo que dio lugar «a grandes oleadas de emigración de mano de obra, atraídas por las tasas de salarios más altas de los países del Mercado Común» (p. 94).

El proceso inflacionista en nuestro país tiene, en mi opinión, un carácter crónico, ya que se presentó con virulencia tanto en el período aquí estudiado 1960-1967, como en los anteriores, en los que los impactos del turismo y de la migración no se presentaron, sus causas corresponden, pues, a razones más profundas que los simples factores exógenos manejados por el autor. El capítulo incluye un extenso análisis de las posibilidades con que un país con abundantes reservas en divisas puede hacer frente a la inflación a través del comercio exterior, que le permite argumentar la disminución del volumen de inversión acaecido en 1967. Y finaliza con el estudio de los tres principales obstáculos al crecimiento económico español y que, a juicio del doctor Román, son:

- 1) La disminución de la tasa de beneficios.
- 2) La toma de decisiones y la tasa de beneficios, y
- 3) El déficit de la balanza de pagos.

En mi opinión, el único obstáculo realmente válido para el período objeto de análisis es el tercero, ya que en un período inflacionista tienen mucha más importancia las facilidades crediticias y las expectativas sobre su evolución futura, que la reducción de la tasa de beneficios corrientes, especialmente cuando los datos disponibles sobre esta última magnitud no

son muy fiables. En cualquier caso, de ser ciertos, mostrarían una gran sensibilidad de la función de inversión a la tasa de beneficios. El párrafo final de este capítulo constituye una de las tesis fundamentales del libro ya que afirma: «El ciclo de crecimiento abierto en 1959 al devaluar la peseta acabó por cerrarse en noviembre de 1967 con una nueva devaluación de 60 a 70 pesetas por dólar. Las sucesivas devaluaciones de la peseta definen los límites del crecimiento económico en España» (p. 109).

Los dos últimos capítulos están especialmente dedicados a presentar un conjunto de medidas de política económica que, tomando como base los anteriores desarrollos, lograrán superar los estrangulamientos señalados en el capítulo quinto. Por su carácter evidentemente programático y normativo ofrecen un interés secundario, ya que, por un lado, el edificio teórico y descriptivo sobre el que se apoyan ofrece las insuficiencias apuntadas y, por otro, en el contexto actual de nuestro país, la operatividad y viabilidad de las recomendaciones sugeridas es, en algunos casos, más que improbable casi utópica.

Veamos si no, su *Bosquejo de una estrategia del trabajo*. Partiendo de la consideración clásica de las relaciones antagónicas entre capital y trabajo, sostiene la inviabilidad de una política de represión y contención de la fuerza de trabajo, lo que le lleva a defender la conveniencia de un adecuado sindicalismo que encauce el dinamismo de la fuerza laboral española para reestructurar la economía del país. Este proceso, según sus propias palabras, debería caracterizarse por: «la polarización de la economía hacia un sector público apoyado por las organizaciones laborales y un sector privado dinamizado por las acciones de la fuerza de trabajo señalaría el camino de un futuro competitivo entre estos dos polos principales del crecimiento. ... la buena voluntad de la fuerza de trabajo para renunciar a ciertas ganancias a corto plazo en las empresas del sector público aseguraría su consolidación y empuje competitivo en el esfuerzo integrado para la reconstrucción nacional» (p. 138). Estas conclusiones del

capítulo sexto parecen indicar que los obreros conscientes deberían desempeñar un papel que, históricamente, debe corresponder a la burguesía.

En general, la obra adolece de incoherencia a un doble nivel. Uno, inicial entre los planteamientos teóricos descritos en los distintos capítulos. Así, por ejemplo, el modelo de la introducción hace referencia a un país subdesarrollado, los de los capítulos quinto y séptimo corresponden a países de arrollados, y un segundo, a la clara desvinculación existente entre los modelos teóricos y la realidad socio-económica a la que se aplican. Por último, hay que recordar de nuevo que la base estadística utilizada y el conocimiento real de la historia económica y social, contemporánea de nuestro país, es claramente insuficiente.

En definitiva, la lectura de este libro defrauda las esperanzas esbozadas en su presentación y no llena ninguna de las lagunas existentes en la literatura especializada que sobre el tema se han publicado en nuestro país.

ÁNGEL ORTÍ LAHOZ

Appunti di Economia Politica, SPAVENTA.
Università degli Studi di Roma, 1971,
Mario Bulzoni Editore, 129 pp.

Once años después de la aparición de la obra de Piero Sraffa *Producción de mercancías por medio de mercancías*, libro que rebate los cimientos en que se asienta la teoría económica, la publicación por el profesor Spaventa de estos apuntes elaborados según el modelo sraffiano, constituye ciertamente un motivo de satisfacción.

A mi conocimiento este libro, que tiene todas las apariencias formales de unos apuntes de clase, es la primera publicación redactada con fines exclusivamente didácticos de lo que podríamos llamar una introducción al modelo neo-ricardiano.

El autor reconoce explícitamente su filiación intelectual cuando en el prólogo advierte que «estos apuntes tienen fines didácticos y carecen, por ello, de notas bibliográficas en las que vengan reconocidas

mis numerosas deudas intelectuales, sobre todo la que tengo respecto al libro de Piero Sraffa, *Producción de mercancías por medio de mercancías*». Es lógico, por tanto, que la lectura de los apuntes se haga con un ojo puesto en dicha obra.

Spaventa utiliza a lo largo de su libro un sencillo modelo de dos bienes que le permite explicar las características estructurales más importantes de un sistema económico del modo más simple posible. Ello le facilita, además, la ilustración de sus explicaciones con sencillos ejemplos numéricos y permite una inmediata comprensión de la solución a los problemas que plantea. Por otro lado, la sencillez del planteamiento no altera, como el propio autor explicita en el capítulo introductorio, ni la naturaleza de los problemas ni las características de las soluciones que serán las mismas si se procede a generalizar a *n* bienes.

A este modelo se le incorporan varias hipótesis simplificadoras algunas de las cuales serán eliminadas más tarde, procedimiento utilizado también por Sraffa. Así prescinde de los recursos naturales y supone que en la producción de cada bien intervienen solamente el trabajo humano y los bienes de capital. Supone también que todo el capital es circulante, que no existen economías o deseconomías de escala y que existe una sola técnica para producir cada bien. La técnica viene definida por unos coeficientes que expresan la relación entre la cantidad de trabajo y de cada uno de los medios de producción utilizados y la cantidad producida del bien.

Con este sencillo modelo de dos bienes empieza por analizar la estructura productiva de un sistema económico de subsistencia, es decir, en el que no se obtenga ningún excedente. Aquí el autor especifica que la noción de mínimo de subsistencia no debe entenderse en términos de supervivencia física. Se trata sencillamente del mínimo que en un sistema y en un momento dado los trabajadores están dispuestos a aceptar. Si la remuneración desciende por debajo de este mínimo se producirá una tendencia al abandono del sistema —léase emigración—, fenómeno posible si existen, por ejemplo, sistemas

alternativos que permitan niveles mayores.

El autor se interroga en primer lugar sobre los factores de que depende el que un sistema esté en condiciones de reproducirse. Porque, y éste es un aspecto fundamental y característico de la nueva orientación metodológica que representa Sraffa, aunque no es nuevo en el pensamiento económico, el proceso productivo es ante todo y sobre todo un proceso reproductivo, un proceso circular en que los inputs de la producción son al mismo tiempo outputs de la misma. La respuesta a la pregunta es inmediata y casi intuitiva. Dados unos niveles mínimos de subsistencia, la viabilidad del sistema depende de las características de las técnicas existentes. Con una población laboral dada, los coeficientes técnicos determinan la capacidad productiva del sistema y con unos mínimos de subsistencia dados, los coeficientes técnicos determinan las necesidades mínimas del sistema. Comparando ambos resultados puede verse si el sistema es incapaz de reproducirse, si puede reproducirse a niveles de subsistencia o si puede incluso producir un excedente. Finalmente, en un sistema económico de subsistencia, donde la suma de los inputs es igual a la suma de los outputs, la composición física de la producción, la relación entre las cantidades producidas de los dos bienes está unívocamente determinada por los métodos de producción existentes.

A partir de esta base que deja poco lugar para las especulaciones psicológicas, Spaventa va levantando un sencillo y forzosamente esquemático edificio teórico de inestimable utilidad como introducción a un análisis objetivo del sistema económico.

En un segundo paso analiza, utilizando siempre ejemplos numéricos, un sistema con excedente. En éste, la composición de la producción ya no está unívocamente determinada sino que, por el contrario, se abren al sistema múltiples posibilidades según el modo en que sea empleado el excedente.

A través de la consideración de los diferentes empleos posibles del excedente, el autor aborda la cuestión del crecimiento del sistema la cual hace aparecer nuevos condicionantes objetivos. En efecto, mien-

tras que en el caso de que todo el excedente sea consumido la composición física del mismo puede ser cualquiera imaginable en función de la composición del consumo global, sin que afecte a la estructura del sistema ni a la dimensión del excedente en los períodos futuros, ello ya no es posible si se decide destinar parte del mismo a ampliar los medios de producción disponibles. En este caso hay unas condiciones necesarias que deben cumplirse en cuanto a la composición del excedente. Si desea alcanzarse una determinada tasa de crecimiento es condición *sine qua non* que todos los medios de producción y la fuerza de trabajo empleada crezcan en la misma proporción. El excedente deberá comprender, por tanto, unas proporciones bien definidas de medios de producción y de subsistencia para que la tasa de crecimiento elegida pueda hacerse efectiva. Estas consideraciones sobre la composición del excedente en relación con el crecimiento del sistema llevan de la mano al autor para plantearse la cuestión de la tasa máxima de crecimiento posible. Es evidente que mientras quede una parte del excedente sin invertir, existe la posibilidad de elevar la tasa de crecimiento. Teniendo presente las condiciones citadas referentes a las proporciones que deban guardar entre sí los medios de producción, se desprende que la tasa máxima de crecimiento se alcanzará cuando la tasa de excedente sea la misma para ambos bienes. Esta tasa, que es evidentemente igual a la tasa de excedente del sistema en su conjunto, constituye precisamente la tasa máxima de crecimiento.

En el capítulo cuarto el autor se ocupa de la determinación de los precios relativos tanto en un sistema sin excedente como en un sistema con excedente. Mientras que en el primer caso éstos constituyen las únicas incógnitas del sistema de ecuaciones y vienen unívocamente determinados por los coeficientes técnicos del sistema, en el segundo aparece un excedente a repartir entre las industrias, lo que introduce una nueva incógnita: la tasa de beneficio. Spaventa no se refiere explícitamente, como lo hace Sraffa, a la necesidad de introducir esta incógnita en el sistema de ecuaciones y de hallar su

valor simultáneamente con los precios relativos, o lo que es lo mismo, a la imposibilidad de calcular la tasa de beneficio independientemente de los precios, sino que lo da por supuesto, razonando simplemente la necesidad de que la tasa de beneficio sea la misma para todas las industrias.

Por tanto, los precios relativos quedan determinados exclusivamente por los coeficientes técnicos y por la condición de igualdad de la tasa de beneficio entre las industrias, lo que los hace independientes de la composición física de la producción. Se comprende rápidamente el papel que juega la oferta y la demanda en este sistema: no el de determinar la estructura de precio sino simplemente el de determinar la composición física de la producción, o más exactamente, la composición del excedente.

Cabe señalar de pasada que, según Spaventa, la igualdad de la tasa de beneficios para todas las industrias es una condición de equilibrio del sistema, cualquiera que sea el sistema institucional: tanto si la propiedad de los medios de producción es privada como si es colectiva los recursos deberán asignarse donde su rendimiento sea mayor. Sraffa no hace esta precisión y puede dudarse, pues, sobre si considera la igualdad de la tasa de beneficios como una ley universal o, por el contrario, sólo aplicable a sistemas económicos basados en la propiedad privada de los medios de producción. En todo caso, la afirmación de Spaventa parece algo discutible. En principio, son recursos productivos tanto los bienes de producción como la fuerza de trabajo y, por tanto, hay dos tasas de excedente posibles: el excedente por unidad (en valor) de medios de producción, y el excedente por unidad de trabajo. Es, como mínimo, una cuestión polémica decidir que en un sistema económico en que los medios de producción estuviesen socializados, deba igualarse para todas las industrias la primera tasa de excedente en vistas a optimizar la asignación de los recursos. ¿Por qué no la segunda?

El paso siguiente consiste en la introducción del salario de una forma explícita en lugar de considerarlo como hasta ahora, integrado por unas cantidades de

bienes predeterminadas necesarias a la subsistencia de los trabajadores. Pero esta nueva variable hace indeterminado al sistema ya que el número de ecuaciones disponibles continúa siendo el mismo. La única forma de resolver el problema es considerar a una de las variables como predeterminada desde fuera del sistema. El significado de este hecho es importante: «la teoría que explica la determinación de los precios relativos no está en condiciones de explicar también la distribución del excedente» (p. 79). Pero hay algo más importante todavía: el carácter decreciente de la relación entre salarios y tasa de beneficio. El autor ilustra en primer lugar esta relación mediante un ejemplo numérico dando valores al salario y viendo los valores que en cada caso toman los precios relativos y la tasa de beneficio, demostrándolo posteriormente de un modo más general mediante el sencillo sistema de dos ecuaciones que representan a los bienes del sistema. El autor intenta, en cada momento, mantenerse en el máximo nivel de simplicidad prescindiendo de todas las complicaciones del modelo que no le son indispensables para su demostración y así, en este caso, deja de lado lo relativo a las diferentes proporciones posibles entre trabajo y medios de producción, y así, en este caso, deja de lado los precios relativos al variar la tasa de salario, ya que lo único que se propone demostrar es la relación existente entre tasa de salario y tasa de beneficio.

Las implicaciones de crítica social de dicha relación son evidentes: «la existencia de una relación inversa entre tasa de beneficio y salario pone en evidencia que *en cada situación dada* se produce un contraste de intereses respecto a la distribución del excedente entre los perceptores de rentas del trabajo y los perceptores de beneficios o, en general, de otras rentas» (p. 92).

Estos cinco primeros capítulos, que constituyen la parte fundamental de los apuntes, corresponden, más o menos, al contenido de los tres primeros capítulos de la obra de Sraffa. La parte central de la misma, y también la más difícil, referente a la formulación de una mercancía patrón que sirva como medida invariable

del valor, y la reducción de los costes de producción a cantidades de trabajo fechadas, es decir, en última instancia a salarios y beneficios, no es tratada por Spaventa.

De los tres capítulos restantes, el más importante es el sexto donde se hacen algunas consideraciones sobre el capital fijo y sobre la elección entre técnicas alternativas, si bien, desde un punto de vista formal, tiene mucho menos interés que los anteriores capítulos. Aquellos constituían un excelente desarrollo de gran valor didáctico del modelo básico de Sraffa, mientras que en éste debe limitarse, como él mismo reconoce, a abordar un tema complejo de un modo más bien intuitivo.

En el último capítulo se abandona la hipótesis restrictiva de los coeficientes fijos y se analiza las razones de una variación de los mismos a corto y a largo plazo. Es interesante señalar la precisión que se hace respecto a la variación de los coeficientes a largo plazo. «En el largo período, en cambio, cuando todos los medios de producción son, por definición, variables, no existe ninguna razón de principio que impida suponer constantes los coeficientes técnicos (...). De todos modos el problema que aquí se plantea es diferente. No se trata de ver si la cantidad producida *puede* aumentar en una proporción igual a la del aumento de todos los medios de producción y el trabajo. Hay que preguntarse más bien si para obtener un cierto nivel superior de producción es siempre *necesario* aumentar en la misma proporción el empleo de los medios de producción y de trabajo.» Es decir, a largo plazo la variación de los costes será en todo caso en sentido de-

creciente al aparecer la posibilidad de elegir técnicas más ventajosas para volúmenes superiores de producción.

Finalmente, Spaventa se pregunta sobre la validez del modelo expuesto de determinación de los precios relativos en el supuesto de coeficientes técnicos variables ya que en este caso dichos precios no parecerían independientes de la composición física de la producción y, por tanto, de la demanda. El problema queda tan sólo planteado, si bien el autor advierte que sería precipitado concluir inmediatamente en la no validez del modelo y señala la dirección que debe seguir la investigación: el análisis del mecanismo de fijación de los precios, del modo en que se llega al precio de venta y del comportamiento de las empresas en diferentes formas de mercado.

En conclusión, el libro cumple perfectamente su objetivo: proporcionar al estudiante los elementos básicos de una nueva teoría de la determinación de los precios y de la distribución de la renta que enlaza directamente con el enfoque objetivo de las escuelas clásicas y marxista, especialmente esta última donde aparece ya formulado el carácter circular y dual del sistema económico. Cabe esperar que teniendo en cuenta la especial densidad y aridez de la obra de Sraffa, el presente libro sea seguido de otros similares en los que se desarrollen otros aspectos de la teoría. Finalmente, es la ocasión de formular el voto de una enseñanza algo más heterodoxa de la ciencia económica en nuestro país, que incluya, por ejemplo, libros como el reseñado.

ALICIA ARRUFAT