

*Sistemas fiscales*, R. ABEL MUSGRAVE.  
Aguilar, 1973, Yale University Press,  
1970.

*Sistemas fiscales* se enmarca en una serie de estudios de Economía Comparada dirigida por un comité interuniversitario presidido por Lloyd Reynolds y del que forma parte el autor. La preocupación fundamental que ha motivado la aparición de estos estudios ha sido comprobar si los principios contenidos en la moderna ciencia económica, desarrollada principalmente en Europa Occidental y Estados Unidos, tienen una validez general, es decir, si son susceptibles de aplicación fuera del ámbito de los países industriales capitalistas o, por el contrario, sólo son sustancialmente relevantes referidos a ellos. La cuestión a la que se pretende dar una respuesta es ésta: ¿Es posible crear unos principios económicos generales que resulten útiles lo mismo en Polonia o la India que en Canadá o Francia? ¿O debemos contentarnos con varias clases de economías, diferentes en aplicabilidad y contenido intelectual? En este contexto, como dice en el prólogo el profesor Musgrave, quizás el interés mayor del tema se alcance en el campo de la Hacienda Pública, en el cual la interrelación entre las estructuras sociales, políticas y económicas es especialmente intensa. Para cumplir con su cometido, el hacendista de Harvard ha seleccionado tres temas básicos en torno a los cuales ha aglutinado la mayoría de los problemas comparables en la actividad financiera, y que constituyen las tres partes en que se divide la obra.

La primera de ellas —sector público y sistemas económicos— constituye un aná-

lisis diferencial de la actividad financiera en los distintos sistemas económicos que Musgrave tipifica en cuatro grupos según que la producción de bienes de consumo se base en las preferencias individuales o sea dirigida por el Estado; exista libertad en la elección del puesto de trabajo o no, estando los salarios determinados respectivamente por la productividad marginal o por una decisión de política social; la tasa de ahorro se determine por la libre elección individual o por el Estado; y finalmente, la propiedad de los medios de producción sea pública o privada. Combinando estos cuatro criterios resultan otros tantos sistemas económicos, a saber, el capitalismo puro, o capitalismo clásico, en el que existe libertad de consumo, ahorro y elección de puesto de trabajo, además de propiedad privada de los medios de producción; capitalismo moderno o neoclásico, que difiere del anterior en el control que ejerce el Estado sobre el ahorro; el socialismo liberal, que admite la libertad de consumo y de elección del trabajo, pero reserva para el Estado las decisiones sobre el ahorro y la propiedad de los medios de producción; y el socialismo ortodoxo que atribuye al Sector Público toda decisión sobre el consumo, ahorro, puesto de trabajo, además de la propiedad pública de los medios de producción. La importancia de la actividad financiera en cada uno de estos sistemas es analizada en el capítulo primero en relación con las funciones que dicha actividad debe desempeñar: satisfacción de necesidades públicas; ajustes en la distribución de la renta; estabilidad; y desarrollo. Musgrave señala la diferencia entre necesidades públicas y producción pública. Las primeras son aquellas «que

tienen que satisfacerse mediante el presupuesto y tienen que atenderse suministrando los bienes o servicios libres de cargas directas para el usuario», mientras la segunda determina la fracción del PNB obtenida en las empresas propiedad del Estado y dirigidas por ésta. A la hora de inferir la importancia de la función fiscal habrá que tener en cuenta las necesidades públicas que atiende el Estado y no la producción por él controlada.

A través de su exposición, Musgrave llega a la conclusión de que las dos formas intermedias de su clasificación de sistemas económicos —el capitalismo moderno y el socialismo liberal— son aquellas en las que el peso de la Hacienda Pública es mayor. Cabría preguntarse, sin embargo, si realmente la homogeneidad de fines que sirven de base para establecer la comparación es tal, o por el contrario cada sistema persigue con su actividad financiera fines heterogéneos y, por tanto, no comparables. El capítulo segundo —las instituciones— ofrece aspectos positivos de distintas economías y trata de contrastar las hipótesis derivadas del análisis realizado en el capítulo primero. Estas hipótesis hacen referencias, de un lado, a la dimensión del sector público y, de otro, a la naturaleza de la estructura impositiva. En cuanto a la primera, establecen que la fracción de recursos asignados a la satisfacción de necesidades sociales es independiente de los sistemas políticos, aunque será mayor en el entorno socialista en el caso de las necesidades preferentes. Asimismo, será mayor la relación compras públicas-PNB en el caso socialista, en tanto que la relación gastos de transferencia-renta personal será más elevada en el caso capitalista como consecuencia de una política presupuestaria orientada hacia la redistribución de la renta. En cuanto a la segunda —naturaleza de la estructura impositiva— las hipótesis que se derivan son las siguientes: mayor importancia del impuesto progresivo sobre la renta y otros impuestos personales en el sistema capitalista; los beneficios de la empresa pública deberán ser más importantes en el caso del sistema socialista; y los impuestos diferentes sobre los distintos bienes como instrumentos de la política de precios deberán desempeñar un

papel más importante en el entorno socialista.

La segunda parte de «Sistemas fiscales» aborda el tema del Sector Público y el Desarrollo Económico. En el capítulo tercero estudia el autor la relación entre gasto público y desarrollo, teniendo en cuenta los factores económicos, demográficos, tecnológicos, sociales, culturales y políticos. El capítulo cuarto suministra la evidencia empírica disponible sobre el desarrollo del gasto público. Las series históricas que maneja el autor le llevan a confirmar la validez de la «ley de Wagner» que explica a través de las dos hipótesis siguientes: «Las fuerzas básicas del igualitarismo» (mayores gastos de transferencia como política redistributiva) y una «especial ley de Engel» (aumento del gasto público a medida que aumenta la renta nacional; mayor demanda de bienes de consumo en la «rama servicios»). A largo plazo, la tendencia del gasto público a incrementarse se apoya en estas hipótesis, si bien a corto plazo, en opinión de Musgrave, puede explicarse por el desplazamiento del gasto desde los niveles tolerados hasta los deseables tal como establece la teoría de Peacock-Wiseman. A la visión histórica sigue el estudio de diferentes esquemas de gastos en la actualidad, estableciendo una relación entre gasto y PNB, en el sentido expuesto al tratar las series históricas, que sólo resulta válida para los países comprendidos en el grupo de renta intermedia, no ajustándose a los grupos de renta inferior (menos de 300 dólares *per capita*) ni superior (más de 600 dólares). La relación gasto-PNB existente en las series históricas parece desaparecer, y Musgrave avanza como hipótesis explicativa que mientras las series históricas reflejan la acción de las fuerzas políticas y sociales que han empujado el gasto público, la comparación de las distintas economías en el espacio pone de manifiesto los factores económicos de menor fuerza para conseguir una mayor participación del gasto público en el PNB.

Los capítulos quinto y sexto hacen referencia a la estructura impositiva desde su vertiente teórica y empírica respectivamente. En el primero se contemplan dos tipos de factores como causantes del cam-

bio tributario: los económicos (peso de la agricultura en el PNB, tamaño de la empresa, prácticas contables seguidas en las empresas, tratamiento del fraude fiscal, etc.) y las político-sociales (regresividad de la imposición sobre el consumo y progresividad de la imposición sobre la renta). Sin embargo, al convertirse el impuesto sobre la renta en un impuesto de masas hace que el impuesto sobre el consumo no merezca un juicio tan desfavorable por parte del contribuyente. La evidencia empírica disponible sobre el desarrollo de la estructura impositiva muestra la relación existente entre la preponderancia de los impuestos personales y nivel de desarrollo.

El capítulo séptimo contiene un análisis comparado de las estructuras impositivas en los países desarrollados. En él se estudian nueve países a partir de la presión fiscal en cada uno de ellos, del grado de centralización y de la importancia relativa del impuesto sobre la renta de las personas físicas, para acabar con una exposición de los impuestos sobre beneficios, sobre el volumen de ventas y consumos específicos.

El capítulo octavo —«La función cambiante de la política fiscal»— constituye un alegato de la necesidad de evolución de la política fiscal en función del grado de desarrollo alcanzado por cada país. El cambio debe efectuarse a medida que la economía avanza, diferenciando tres etapas ideales: el subdesarrollo, intermedia y desarrollada.

La tercera parte del libro analiza la posición del Sector Público en una economía abierta. Los problemas que esto plantea se estudian desde las tres perspectivas diferentes. De un lado la coordinación de los impuestos respetando los principios de equidad y eficacia, así como la compatibilidad entre ambos, la otra, la coordinación del gasto público teniendo en cuenta los aspectos de la asignación de recursos y de la distribución de la renta tanto a nivel nacional como entre distintas naciones, y finalmente se consideran los principios válidos para la puesta en práctica de una política fiscal teniendo en cuenta las diversas situaciones que ofrece la existencia de tipos de cambio fijos y variables, así como la problemática específica que bajo este punto de vista presentan los países en

vías de desarrollo como la carencia de mercados de capital, la inestabilidad exterior y las dificultades para lograr un desarrollo equilibrado. El último capítulo del libro —el 14— está fuera de los tres grandes apartados en los que el profesor Musgrave ha dividido su libro y en él formula una serie de cuestiones que podrían considerarse, aunque de gran importancia, como residuales, por no entrar en el esquema inicial. Tales son, la centralización fiscal y el federalismo, determinación de la política fiscal, seguridad social y distribución, y política de la deuda pública. La edición castellana va precedida de una introducción del profesor Fuentes Quintana que, además de servir de guía para interpretar el pensamiento del hacendista de Harvard, pone de relieve, con gran objetividad, los pros y los contras de la obra, así como su utilidad en el momento presente de la economía.

MIGUEL A. BALLABRIGA

*L'Anti-Économique*, J. ATTALI, y M. GUILLAUME. P.U.F., París, 1974, 240 pp.

Con esta obra, la conocida editorial francesa inicia una nueva colección titulada «*Économie en liberté*» que tiene por finalidad la de oponerse a todos los dogmatismos y confrontar el estado actual de la ciencia económica con los problemas concretos y cotidianos del desarrollo de una manera: — *simple*, que huya de complicaciones y formalizaciones que atasquen al análisis económico; — *crítica*, en cuanto a una posible justificación implícita de la situación social existen; — *abierto* a las demás ciencias sociales; y, — *original*, en su presentación y lenguaje. El definitiva, esta colección pretende facilitar una mejor comprensión de la sociedad actual y contribuir a una pedagogía de la libertad.

El logro y cristalización de estos ambiciosos objetivos se inaugura con el libro objeto de nuestro comentario y que con su original título ya esboza el peculiar planteamiento y tratamiento de los temas abordados. Estos, se evidencian rápidamente, ya que los autores inician su discurso con una

justificación de por qué «l'Anti-Económico», y en ella, entre otras cosas puede leerse: «este libro es, en primer lugar, una crítica de la forma y del fondo de la enseñanza tradicional de la ciencia económica»... «es necesario tomarlo como una *versión provisional* y un *programa de trabajo*» (p. 5); intenta demostrar que no es posible presentar a la ciencia económica «como ciencia *separable* de las demás ciencias humanas» (p. 6) y, finalmente, «no propone una nueva "herejía coherente"; su intención, a la vez más simple y ambiciosa, es probar que la rutina no es, en economía, una fatalidad» (p. 7).

En el primer capítulo, los autores describen con detalle el funcionamiento de la ciencia económica que, en su opinión, «está constituida tanto en los países socialistas como capitalistas por un conjunto heterogéneo de técnicas, métodos, modelos y paradigmas», aceptan la validez de estos instrumentos, pero plantean al servicio de qué posible concepción de ciencia económica son operativas, para ello contraponen a la definición de Robbins su propia definición que concretan como «el estudio de los mecanismos de producción, intercambio y consumo en una estructura social dada y el de las interdependencias, entre aquellos mecanismos y esta estructura» (p. 10). Esta concepción les permite justificar la necesidad de un tratamiento pluridisciplinar de los fenómenos económicos y afirmar que cuando los economistas abordan con sus viejas concepciones el estudio de nuevos campos de preocupación, urbanismo, sanidad, etc., «sus representaciones son formales, ahistóricas, desconectadas de la realidad social y por consiguiente, irrisorias». Por ello, critican las debilidades de los análisis basados en la tradición clásica por considerar que no explican los fenómenos económicos más acuciantes de nuestro tiempo. En definitiva, sostienen que: «bajo los desarrollos más formalizados del análisis económico se esconde una función política oscurecida y ambigua. Estas formulaciones desempeñan un papel central, en la ciencia económica actual no son más que *mitologías*, es decir, *subjetividad enmascarada* por la objetividad que sugieren» (p. 12). Ello les lleva a resaltar el papel activamente conservador desempeñado por la ciencia

económica ya apuntado por Galbraith, y a desarrollar el carácter *multívoco* del discurso mitológico de la ciencia económica fundamentado en lo que denominan *lógica de la coartada*. Así, afirman que si bien «ciertas teorías económicas estrictamente interpretadas tienen escaso contenido, sus interpretaciones, abusivamente ampliadas, conforman implícitamente una cierta visión del mundo» según su mecanismo de difusión y actuación, apoyado en la distinción de tres niveles dentro del discurso económico: 1.º) el núcleo teórico más abstracto y formalizado que hace referencia a los especialistas, no aplicable directamente; 2.º) el de las «prácticas de economía», cuyo papel es el de *preparar* la toma de decisión y 3.º) el de la racionalización de la decisión en la que intervienen junto a los «prácticos», los periodistas, es el nivel para el cual la decisión aparece, no sólo como aceptable y natural, sino que incluso inevitable para el gran público. Este sutil mecanismo queda ilustrado con ejemplos de la economía francesa sobre la aceptación de las opciones del VI Plan.

En el resto del capítulo, los autores rechazan y critican enérgicamente este carácter ambiguo del discurso económico que le asegura una mayor audiencia, a la vez que resaltan la dimensión política de lo económico, eliminada en el paso de la Economía Política a la Ciencia Económica. Para destacar la importancia, este último aspecto glosa las aportaciones de los movimientos radicales americanos y europeos que, si bien no han hecho tambalear las bases de la economía tradicional, han forzado la necesidad de un trabajo de reconstrucción muy conveniente. Si los economistas llevan a cabo este esfuerzo «podrán participar en el gran debate sobre el futuro de la humanidad y dejarán de ser considerados como gestores *de lo posible* para devenir unos exploradores *de los posibles*, los inventores de la Utopía que los autores plantean en la última parte del libro en base a las necesidades de libertad y autogestión después de haber resaltado el carácter parcial y ambiguo del análisis microeconómico, las insuficiencias del macroeconómico, el carácter economicista y esquemático de la teoría del crecimiento; la escasa atención prestada por la ciencia económica a la sociedad de



consumo, las necesidades sociales de bienes públicos, la economía de la naturaleza y del medio ambiente, y, por último, los problemas de desigualdad, injusticia y explotación económica.

ÁNGEL ORTÍ LAHOZ

*Teorías Matemáticas del Crecimiento Económico*, E. BURMEISTER, y A. DOBELL. Bosch, Barcelona, 1973, 517 pp.

Durante los últimos años han aparecido varios manuales sobre la teoría del crecimiento económico, cuyo objetivo principal es presentar, de una u otra manera, los avances realizados en esta parcela de la teoría económica durante la década de los sesenta.<sup>1</sup> Podemos destacar, entre ellos los de Wan, Neher, Hamberg, y Kregel.<sup>2</sup>

El libro de Wan es una revisión moderadamente crítica de la moderna teoría del crecimiento económico, dedicando especial atención a sus aspectos más conflictivos—como es, por ejemplo, la polémica entre los enfoques poskeynesianos y neoclásicos—, con especial referencia a aspectos como la determinación de las propensiones al ahorro o la consideración del capital como un agregado.

El de Neher, por otro lado, es un manual más elemental. Uno de sus características más notables es que pretende relacionar los desarrollos más conocidos de la teoría del crecimiento con otros correspondientes a lo que se ha venido a denominar «economía del desarrollo»—como, por ejemplo, los de economías duales de Jorgenson o Fei y Ranis—.

1. Un excelente resumen de los principales avances de la teoría del crecimiento económico desde la publicación de la famosa revisión de Hahn y Mathews (1964) hasta la actualidad, es el de R. BRITO, "Some Recent Developments in the Theory of Economic Growth: (An interpretation)", *Journal of Economic Literature*, 197.

2. WAN, Henry, *Economic Growth*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York, 1971; NEHER, Philip, *Economic Growth and Development: A Mathematical Introduction*, John Wiley & Sons, Nueva York, 1971; HAMBERG, Daniel, *Models of Economic Growth*, Harper & Row, Nueva York, 1971, y KREGEL, J. A., *The Theory of Economic Growth*, MacMillan, Londres, 1972.

El libro de Hamberg es una ordenada exposición de una determinada parte de la teoría del crecimiento. El estudio se centra básicamente en un análisis comparativo de los modelos de Harrod-Domar, el neoclásico, y los asociados directamente a Cambridge (Kaldor y Robinson), dando un especial énfasis al estudio de los distintos supuestos sobre comportamiento del ahorro. Por lo acotado de su tema, el libro no toca para nada problemas como, por ejemplo, el crecimiento óptimo o los modelos desagregados.

Finalmente, el breve libro de Kregel no es un manual en sentido estricto, ya que sólo pretende ofrecer una perspectiva, desde el punto de vista de Cambridge (Inglaterra), de los principales enfoques que ha tenido históricamente la teoría del crecimiento y de los problemas que éstos plantean, con especial referencia a algunos del neoclásico.

Avalada por el prestigio obtenido como manual de texto en numerosas universidades anglosajonas, aparece ahora la traducción española de otra importante obra sobre el tema. *Teorías Matemáticas del Crecimiento Económico* de Burmeister y Dobell, es de todos los manuales publicados hasta la fecha, aquel en que más amplia y sistemáticamente aparece tratado uno de los enfoques más desarrollados de la teoría del crecimiento: el neoclásico, caracterizado, como se sabe, por describir la tecnología mediante funciones de producción y hacer supuestos de comportamiento competitivo.

El libro se limita casi exclusivamente a este enfoque, y no pretende abarcar aquellos desarrollos que, teniendo su origen en Keynes y Harrod, otorgan a la demanda un papel fundamental a la hora de describir las sendas de desarrollo de una economía. Burmeister y Dobell, por el contrario, centrándose en el estudio del muy largo plazo, analizan exclusivamente los modelos que pretenden explicar el crecimiento por el lado de la oferta. Por ello, el libro no es un manual sobre toda la teoría del crecimiento, sino sobre una determinada parte de ella.

Como el propio título de la obra indica, su tratamiento es básicamente matemático, y si bien en una primera parte son suficien-

tes unos conocimientos de cálculo intermedio, en el resto es preciso un cierto dominio de desarrollos más avanzados como los Principios de Máximo de Pontryagin, la ecuación de Euler-Lagrange o los teoremas de Perron-Frobenius.

El primer capítulo del libro está dedicado exclusivamente al examen, por un lado, de las razones que justifican el enfoque elegido por los autores y, por otro, a los fundamentos microeconómicos del análisis seguido. Se estudian, así, la función de producción y la frontera de precio de los factores, que resumen las características tecnológicas y competitivas de los modelos que se analizan.

El segundo capítulo está dedicado a estudiar detenidamente los principales problemas del crecimiento agregado. De hecho, gran parte del libro consiste en una generalización de los resultados obtenidos con el modelo de un solo bien, al que le van introduciendo paulatinamente el progreso técnico, el dinero..., etc., hasta considerar finalmente la existencia de una economía con varios bienes de capital.

Cuando en el modelo agregado se supone garantizado el pleno empleo, la senda de crecimiento es lógicamente aquella que puede sostener el crecimiento del stock de capital y de la fuerza de trabajo. Tras la obtención de esta conclusión, Burmeister y Dobell estudian los resultados a que conducen los distintos tipos de funciones de producción, de ahorro y de crecimiento de la población activa. El análisis de la estabilidad de la senda de crecimiento equilibrado es detallado, y, dentro de este contexto, se comparan los distintos supuestos que distinguen al modelo soloviano del de Harrod y Domar. El capítulo finaliza con los aspectos normativos del modelo con un solo bien, estudiando la «regla de oro».

En el siguiente capítulo se analiza el enfoque neoclásico del progreso tecnológico y los problemas que plantea su incorporación en el modelo agregado. El capítulo constituye una útil revisión de numerosos temas clásicos, tales como las distintas clases de progreso no incorporado —exógeno o inducido—, o las de progreso incorporado.

Finaliza aquí el análisis de las economías

agregadas y en los dos siguientes capítulos el libro está dedicado íntegramente al estudio de modelos con dos sectores.

El tratamiento de los modelos bisectoriales resulta tal vez demasiado extenso, e incluso desproporcionado si se compara con el espacio dedicado a otros temas de por lo menos igual interés. Son analizados minuciosamente no sólo las condiciones de causalidad y estabilidad, sino también los distintos tipos de progreso técnico y las generalizaciones del modelo bisectorial que se derivan de considerar distintos supuestos sobre el crecimiento de la fuerza de trabajo, la función de ahorro o el número de bienes de consumo.

En el capítulo seis, Burmeister y Dobell introducen en su análisis un nuevo activo duradero y no producido dentro del sistema: el dinero, deteniéndose en un tema, el papel de un activo financiero en los modelos de crecimiento, que en general aparece poco tratado en los libros de texto. Así en *Teorías Matemáticas del Crecimiento Económico*, se estudia, con detalle, cómo la posibilidad de poseer dinero como activo alternativo al capital puede reducir el valor de equilibrio de la relación capital-trabajo, y, por tanto, también el del consumo *per capita*. También son analizados otros temas, como la estabilidad del nuevo punto de equilibrio y los efectos que sobre los valores de equilibrio tendrían ciertas actuaciones de la política monetaria —como, por ejemplo, un aumento de la oferta monetaria—.

Los tres capítulos siguientes —séptimo, octavo y noveno— están dedicados íntegramente al estudio de los modelos desagregados de crecimiento que, suponiendo la existencia de más de un bien de capital, pretenden analizar el crecimiento de una economía dentro del marco de un modelo de equilibrio general en el que los precios lógicamente ocupan un papel central. Forman entre los tres un conjunto armónico en el que se analiza de forma elegante y sintética todos los problemas relevantes de esta parcela de la teoría del crecimiento y constituye una de las partes más brillantes y recomendables del libro. La comparación de estos capítulos con el siempre imprescindible *Equilibrium, Stability and Growth* de Morishima, da una idea de los

avances realizados en la pasada década en el estudio de los modelos desagregados. Durante estos años una parte importante de la producción literaria de la teoría del crecimiento ha estado dedicada al análisis de modelos con  $n$  bienes de capital, destacando las aportaciones, entre otros, de Hahn, Samuelson, Shell y Stiglitz e incluso Burmeister y Dobell,<sup>3</sup> sobre temas como la indeterminación y estabilidad del equilibrio o el siempre insuficiente tratado de la asignación de la inversión.

El capítulo séptimo introduce al lector en la estructura del crecimiento desagregado y se dedica fundamentalmente al análisis de los modelos cerrados, en los cuales, como se sabe, no existe demanda final de consumo constituyendo éste un input productivo idéntico a cualquier otro. En forma breve pero rigurosa, se analizan el modelo original de von Neumann, la interpretación más general de Karlin, y la extensión de Morishima, que pretende, dotándolo de mayor contenido económico, darle más poder interpretativo. En el mismo capítulo se estudian también el modelo de Solow-Samuelson y el modelo cerrado de Leontief, con especial referencia a los problemas de la estabilidad y, en concreto, al teorema de la estabilidad dual.

En los dos capítulos siguientes se analizan con detalle los principales problemas de los modelos desagregados abiertos, primero en el contexto de una tecnología de Leontief con varias alternativas técnicas, y luego en el marco de una tecnología estrictamente neoclásica. Se pone especial énfasis en el estudio de las condiciones que garantizan la positividad de los valores de equilibrio de las variables. También se analizan con más o menos detalle, pero siempre en forma didáctica, el teorema de

la no sustitución, los problemas de elección de técnicas —como el *reswitching*—, la estabilidad de las sendas de crecimiento equilibrado, la tasa de rendimiento social, etcétera...

Particular atención se presta también en estos capítulos a dos temas. El primero de ellos es el de las relaciones de dualidad entre tasas de rendimiento y de crecimiento, por un lado, y nivel de consumo *per capita* y salario, por otro, y de las cuales la regla de oro no es sino un caso particular. El segundo es el estudio de las llamadas «conductas paradójicas del consumo», y que son posibles incluso con tecnologías estrictamente neoclásicas en las que no cabe el fenómeno de *reswitching* —por el cual, recordemos que una técnica puede ser la más rentable para dos valores del tipo de interés y otra para algún valor intermedio de éste—. En estos casos, el signo de la derivada del consumo respecto al tipo de interés es distinto al de la diferencia entre la tasa de crecimiento y el tipo de interés, poniendo en entredicho, por tanto, la aplicabilidad al caso de una economía con  $n$  bienes de los resultados obtenidos en el modelo agregado.

Muchas de estas cuestiones constituyen actualmente fuentes de investigación y de polémica, y en este sentido el libro introduce al lector en temas controvertidos sobre cuyo significado e implicaciones no existe todavía unanimidad. Ejemplo de ello son los trabajos que, con posterioridad a este libro, han continuado apareciendo sobre temas como la estabilidad de las sendas de crecimiento equilibrado en los modelos multisectoriales, o el *reswitching* en condiciones de crecimiento no equilibrado.<sup>4</sup> Se echa en falta, máxime en cuanto que se trata de un libro de texto, una valoración conjunta de los resultados obtenidos con el modelo de uno y con el de varios bienes de capital, y un análisis de las

3. HAHN, F., "Equilibrium Dynamics with Heterogeneous Capital Goods", *The Quarterly Journal of Economics*, 1966; SAMUELSON, P. A., "Indeterminacy of Development in a Heterogeneous-Capital Model with Constant Saving Propensity", en *Essays on the Theory of Optimal Growth* (editado por K. Shell), M.I.T. Press, 1967; SHELL, K. y STIGLITZ, T., "The Allocation of Investment in a Dynamic Economy", *The Quarterly Journal of Economics*, 1967, y BURMEISTER, E., DOBELL, R., y KUGA, K., "A Note on the Global Stability of a Simple Growth Model with Many Capital Goods", *The Quarterly Journal of Economics*, 1968.

4. Dos ejemplos importantes de este tipo de artículos lo constituyen: BURMEISTER, E.; CATON, C.; DOBELL, R., y ROSS, S., "The 'Saddlepoint Property' and the Structure of Dynamic Heterogeneous Capital Good Models", *Econometrica*, 1973, y STIGLITZ, J., "Recurrence of Techniques in a Dynamic Economy", en *Models of Economic Growth*, editado por J. Mirrlees y N. Stern, McMillan, Londres, 1973.

explicaciones que justifiquen las diferencias que pueden existir.

Finalmente, los capítulos 10 y 11 abandonan el campo de la teoría descriptiva y se introducen en el campo del crecimiento normativo.

El primero de ellos está escrito por Turnovsky y constituye una magnífica revisión de los principales resultados obtenidos sobre «teoremas de la autopista» (*turnpike*). Como se sabe, estos teoremas afirman que en el muy largo plazo la forma eficiente de conseguir una determinada dotación de capital implica que al principio la economía adopte su estructura de capital a la de la senda de von Neumann, después crezca la mayor parte del tiempo a lo largo de ésta para, finalmente, despegarse y alcanzar el estado deseado.

En la primera parte se discuten algunos de los teoremas fundamentales del crecimiento eficiente, tanto con economías cerradas como abiertas, como son, por ejemplo, las condiciones de Furuya e Inada y las de Malinvaud. Posteriormente, se obtienen, o al menos se esbozan, los principales «teoremas de la autopista», como los de Radner, Morishima y Samuelson..., discutiendo con detalle los distintos supuestos que caracterizan a cada uno.

Finalmente, el último capítulo está dedicado al crecimiento óptimo. Aunque centrándose casi exclusivamente en el crecimiento agregado, se estudian con bastante detalle los principales problemas de los modelos de la línea de Ramsey, Cass o Koopmans.

El libro de Burmeister y Dobell ofrece, como se puede apreciar, una descripción amplia de la moderna teoría del crecimiento neoclásico, desde los primeros desarrollos de Solow y Swan hasta temas que todavía son hoy día objeto de discusión. Tal vez radique precisamente en esta amplitud del campo abarcado el hecho de que a veces se eche en falta una mayor discusión de ciertas cuestiones interesantes, como son, por ejemplo, las implicaciones de algunos supuestos, o las causas e implicaciones de ciertos resultados. Ejemplos de ello podrían ser el escaso análisis de las causas de inestabilidad en los modelos desagregados, o la falta de discusión de las diferencias de enfoque en la expli-

cación de la determinación del ahorro. De igual modo habría resultado interesante un tratamiento más profundo de aspectos como las implicaciones y paradojas a que pueden concluir los supuestos de equilibrio competitivo, sobre todo si se tiene en cuenta la importancia que dicho concepto tiene en la teoría neoclásica del crecimiento.

Sin embargo, muchos de estos aspectos no son sino consecuencia de que una gran parte de los temas tratados son todavía objeto de discusión, y no están sedimentados en la teoría del crecimiento ni suscitan unanimidad de opiniones. Una de las características de la teoría del crecimiento es precisamente la de continuar cuestionándose con insistencia sus objetivos y logros, lo que lógicamente constituye una dificultad a la hora de elaborar un libro de texto. La existencia de discusiones inacabadas o la discrepancia sobre el interés de muchos resultados, aumentado todo ello por lo escaso y difícil de las contrastaciones empíricas, hacen difícil decidirse sobre la inclusión y el tratamiento de muchos temas. Todavía hoy sigue escribiéndose sobre los fines, objetivos y utilidad de la teoría del crecimiento,<sup>5</sup> lo que indica que una parte importante de los problemas que ésta tiene planteados se encuentran precisamente en la concepción de su propia razón de ser. Aunque gran parte de sus desarrollos han tenido como objetivo el descriptivo, hasta autores como Solow dudan mucho que esto haya sido normalmente conseguido.

El libro, por otra parte, no entra en la discusión de las muchas críticas a que, por regla general, ha sido sometido el enfoque neoclásico del crecimiento; en este sentido, el manual de Harcourt puede constituir un adecuado complemento.

Sin embargo, el balance general de la obra es muy positivo y es difícil encontrar en el mercado un libro que cumpla tan acertadamente sus objetivos como el de Burmeister y Dobell.

Su traducción es correcta, si bien podría

5. Una excelente discusión de la utilidad de la teoría del crecimiento figura en la introducción de J. Mirrlees al libro, ya citado, editado por este autor y N. Stern.

discutirse la elección de algunas expresiones técnicas —como «crecimiento balanceado», para *balanced growth*, o «intercambio de técnicas» para *reswitching of techniques*—. Su publicación facilitará el estudio en las universidades españolas de esta parte de la teoría económica, tradicionalmente olvidada, pero que en los últimos años ha comenzado a despertar bastante interés en algunas de las Facultades del país.

ÓSCAR FANJUL

*Turismo y política turística en España: Una aproximación*, J. CALS. Colección Laureano Figuerola, Ed. Ariel, Barcelona, 1974, 285 pp.

Nuestra literatura económica ha producido pocas aportaciones al campo del turismo. Esta realidad no sería de mayor interés si el turismo no fuera un sector clave en la economía española.

Posibles sugerencias se pueden ofrecer para clarificar esta marginación. Ciertamente, el fenómeno turístico como movimiento de masas tiene un carácter novedoso, al menos en términos relativos. Si los hechos van por delante de la especulación científica, no es extraño que este retraso se produzca; por lo demás, el retardo se ve ampliado por la escasa permeabilidad para que lo que se hace fuera traspase nuestras fronteras.

Quizá se podría aludir a motivaciones ideológicas; obvio es decir que una causa fundamental para el despegue han sido las divisas por turismo; asimismo éste ha servido para ofrecer una buena imagen del país. El ex-ministro Fraga hablaba en su época ministerial en términos de la «alta rentabilidad política del turismo» como lo llama Cals al referirse a una de sus declaraciones (p. 36). Todo ello confluye en una posible reticencia, por parte de algunos, a tratar este sector; esta postura resulta insostenible; de hecho, sería hacer futurología el averiguar cómo estaríamos ahora si el turismo no hubiera existido. De cualquier forma, no tenemos suficientes datos empíricos para sostener que estas moti-

vaciones ideológicas hayan tenido importancia.

Por otra parte, el turismo como objeto de estudio puede ser analizado por diversas disciplinas. Al margen de su consideración interdisciplinaria, lo cierto es que aislar los factores puramente económicos para explicar el fenómeno desde este punto de vista, resulta difícil. Esta realidad facilita el que su estudio carezca, a veces, de rigor; precisamente su complejidad abre una brecha para llevar el análisis al terreno fácil. Ciertamente, si se intenta descubrir los factores que influyen en la demanda turística, resulta que a veces el residuo no explicado —el sol y el buen vino— tienen mayor importancia que las variables estrictamente económicas. De cualquier forma, esto no justifica los análisis poco serios de este sector cuya trascendencia es insoslayable.

La obra que reseñamos constituye una aportación que pretende abarcar, con rigor, la mayor parte de los problemas económicos del turismo a un doble nivel; los problemas se analizan con la suficiente profundidad para que se pueda hablar de una obra científica, y asimismo, es inteligible para que cualquier persona interesada en el tema pueda acceder a su comprensión con suma facilidad.

El libro aborda una serie de temas convencionales como la demanda y la oferta turística y el turismo en la balanza de pagos; en este último se especifican una serie de «ratios», que nos dan idea de las interrelaciones entre los ingresos por turistas y otras partidas de la balanza de pagos. Esta parte es la más elaborada de la obra.

La visión crítica es puesta de manifiesto en repetidas ocasiones, como ocurre con el capítulo sobre política turística y en concreto el problema básico de los precios autorizados, elemento clave, no sólo por las implicaciones que ha tenido, sino porque ha sido uno de los pocos instrumentos utilizados.

La política de precios ha surgido efecto y no ha sido una medida demagógica de las que tan acostumbrados estamos en materia de precios. Efectivamente, la fijación de precios máximos parece que ha sido la causa de la afluencia masiva de

turismo. Cabría preguntarse lo que habría ocurrido sin esta limitación; por supuesto, que antes de que se deteriorara la posición negociadora de nuestros empresarios se hubieran podido sobrepasar los límites fijados; por otra parte, los hoteles que trabajan con clientela particular podrían contratar bajo condiciones más favorables. El autor nos revela las consecuencias desfavorables: «Los precios máximos se han aplicado como si el futuro de medio y largo plazo de las explotaciones turísticas no existiera o no tuviera porque existir; era el presente, cuando la coyuntura nos sonreía que había que rebasar los topes imaginables de afluencia turística, aun a costa de ir convirtiendo al sector en antieconómico, empresarial y socialmente o a costa de descapitalizarlo» (p. 70).

En estos últimos años la política de precios ha devenido una cuestión de menor interés. Incluso en las zonas de afluencia masiva ya no se trata de no sobrepasar el precio máximo, sino más bien de intentar obtener un precio que alcance el mínimo, la fuerza negociadora de los «tour operators» hace que el tope inferior no sea respetado, salvo en épocas de fuerte demanda que es muy posible que no se produzca muy a menudo a partir de ahora, dado que su ritmo de crecimiento tiende a estabilizarse o a disminuir. La política de precios autorizado que fue la que permitió la gran afluencia de turismo a cualquier precio —la política de «grandeur», como le llama Cals— es en la actualidad un instrumento de menor eficacia.

La obra, desde otra perspectiva, abre un camino para el estudio de los costes sociales y los problemas urbanísticos que el turismo ha ocasionado; la situación está alcanzando los límites permisibles que hacen que desde una visión estrictamente económica: «no se trata de renunciar a la explotación de los recursos sino de garantizar su permanencia» (p. 188).

Con la exposición y análisis de las recientes medidas de agosto de 1974 finaliza el libro; sobresale el intento de una ordenación de la oferta turística y una política crediticia que pueda, en base a mejorar la industria hotelera y su financiación, superar las desfavorables condicio-

nes a las que se enfrentan los empresarios en el mercado. Sin embargo, es pronto para enjuiciar sus resultados, aunque su alcance parece, en principio, limitado.

La obra pretende abarcar una gran parte de la Economía del Turismo en su aplicación a nuestro país, dando una visión de conjunto extremadamente útil que abre caminos para abordar con mayor profundidad cada una de las partes que la componen.

EUGENIO AGUILÓ

*El concepto de clase social*, R. GARCÍA-DURÁN. Ed. Avance, Barcelona, 1975, 116 pp.

El libro de bolsillo que nos ocupa tiene suficientes elementos de claridad expositiva como para agradecer su presencia entre nosotros. Sin embargo, todo esfuerzo de purificación de conceptos, o constituye un prólogo a algo, o puede convertirse en un refugio mental. Esta consideración es especialmente válida para la separación realizada al inicio del libro entre análisis de estratos y análisis de clases. Dicho corte es tan correcto que se desahace entre las manos. No se descubre el carácter progresivo y no apologético de buena parte de la ciencia social de las universidades occidentales. No se profundiza en el sentido de su aceptación por el movimiento obrero europeo. No se descubre su papel en nuestra presente «sobredeterminación». No quiere entenderse la práctica política que esa ciencia representa. La mayor parte de las veces esa ciencia está más «en el barro» de la realidad social; constituye un segundo paso necesario tras el adoctrinamiento en fundamentos, paso que debe darse con espíritu crítico, pero con la suficiente deportividad como para dejarse penetrar por cada concepto. Cualquier otro procedimiento denota la preocupación pragmática, a lo americano o a lo partido político, por ir dejando cuestiones zanjadas a través de un sistema de etiquetaje.

La tremenda «pureza» del libro puede notarse asimismo en su tratamiento de las cuestiones económicas. En un momento en que los economistas marxistas se en-

frentan a la gran muralla de que hay que distinguir dentro de la retribución bruta del trabajo la parte que es salario y la parte que es plusvalía \* intentar superar de un brochazo toda la temática de la teoría de los precios por su individualismo metodológico puede resultar un escapismo. Este abandono precipitado del análisis económico se nota asimismo en la presentación del tema de la desapropiación del excedente. Las formas políticas y sociales a través de las cuales pueda decidirse sobre su cuantía y su destino, las guías de acción, no requieren tanto una elaboración de los fundamentos, como respuestas a cuestiones reales. Por ejemplo, unos sindicatos reducidos a puros monopolios de oferta de trabajo —Estados Unidos— pueden ser un elemento de mayor inestabilidad económica que unos sindicatos politizados, decididos, o bien al *marchandage*, a veces, o al avance positivo hacia formas de mayor democracia industrial y menor darwinismo social. El tema de estas formas y de los caminos hacia ellas son el único sentido en que pueda definirse la liberación de la enajenación.

Esta perspectiva da sentido también a algunas de las interrogantes sobre trabajo productivo e improductivo. No puede reducirse la existencia de clases a la presencia de conflictos. Matemáticamente, la sociedad es un juego de suma no cero. Trabajo improductivo hoy en día es el artífice de derroche o el mantenedor de instituciones obsoletas. Ahí hay que acudir también al análisis de la realidad. Las expresiones «clases sociales» y «lucha de clases» convertidas tan sólo en prólogo de reconstrucciones infinitas pueden quedar desconectadas de su verdadero contenido fáctico actual.

JOSÉ GARCÍA-DURÁN

*Congiuntura e crisi strutturale nei rapporti tra economie capitalistiche*, P. LEON, Biblioteca Marsilio/Economía, Padua, 1973.

Este libro es presentado por el autor

\* Véase el libro de M. DESAI, *Marsian Economic Theory*.

como fruto de una preocupación, nacida en un trabajo anterior suyo (*Ipotesi sullo sviluppo dell'economia capitalistica*, Turín, 1965), respecto a la insuficiencia de los modelos existentes «para interpretar el desarrollo y estructura del capitalismo». Más concretamente, teniendo en cuenta que el capitalismo es un sistema abierto, el autor se pregunta «qué significa, de hecho, el comercio internacional para el desarrollo y la estructura del capitalismo».

El planteamiento es tanto más interesante cuanto que no parece que la teoría económica haya dado una respuesta a tal cuestión, ni tan siquiera la haya abordado.

El libro está presentado en la forma de varios ensayos (algunos ya publicados anteriormente) a los que da unidad la preocupación citada. El hecho de que el autor se mueva por caminos nuevos en el pensamiento teórico, explica probablemente algunos de los defectos que, como él mismo reconoce en el prefacio, pueden encontrarse en el libro, como por ejemplo, un excesivo sintetismo que dificulta una clara comprensión de los fenómenos analizados, sobre todo teniendo en cuenta que ello no viene compensado por una formalización suficiente. Ello es tanto más de lamentar debido a la extraordinaria importancia de los problemas tratados.

Los dos ensayos más importantes son los que tratan de la crisis financiera internacional y de las razones del subdesarrollo económico. Los otros dos ensayos se refieren a las empresas multinacionales y su relación con la crisis financiera mundial, y a la programación del comercio exterior.

La preocupación central del autor es la interpretación económica, en términos reales, de la crisis financiera internacional de los últimos años, crisis que considera como uno de los fenómenos centrales de las tendencias recientes de la economía capitalista internacional.

Las interpretaciones que a nivel más o menos informal existen actualmente de dichos fenómenos son insuficientes a juicio del autor. Un tipo de interpretación es la que se basa en las tendencias inflacionistas existentes en cada economía, tendencias que a su vez tendrían por causa, según los



países, un exceso de gasto público o privado. Este tipo de explicaciones tiene para Leon el grave inconveniente de pretender explicar un fenómeno que tiene carácter general dentro de la economía occidental por causas internas a cada uno de los países. Otra interpretación es la que atribuye el desorden financiero internacional a la exportación de la inflación de Estados Unidos a través del déficit permanente de la balanza de pagos americana. Dicho déficit es pagado en dólares, los cuales hacen aumentar la masa monetaria de los otros países debido a la paridad fija con dichas monedas, provocando así un aumento generalizado de precios. Señala el autor que esta interpretación sólo es aplicable a partir de 1968 cuando el dólar deja de ser convertible en oro, y como la crisis monetaria internacional empieza a finales de 1950, tal explicación no da razón de todo el fenómeno, lo que invalida las soluciones referentes a la modificación del sistema monetario internacional que se apuntan.

El autor parte de la constatación de dos tipos de fenómenos en la evolución del comercio internacional aparentemente inexplicables: el que el comercio internacional crezca a un ritmo más rápido que el que experimenta la renta nacional en los países industrializados, y el de que, al mismo tiempo, los precios internacionales vayan rezagados respecto a los precios interiores de los países industrializados.

El hecho paradójico de que con precios relativos decrecientes, el comercio internacional crezca más rápidamente que la renta nacional, es para el autor el punto de partida necesario para «una interpretación crítica de lo que está sucediendo en el campo mundial».

El autor intenta diversas explicaciones. En aproximaciones sucesivas elabora una interpretación basada, en definitiva, en causas reales, en las relaciones económicas que a través del comercio internacional se establecen entre economías con niveles de desarrollo diferente.

La tendencia de las economías menos ricas a un ritmo de crecimiento más rápido, que el autor explica apoyándose en la ley de Engel, implicaría un crecimiento más rápido de sus exportaciones res-

pecto a las de las economías más ricas y, por tanto, una expansión de sus cuotas de mercado. Para lograrlo, tales economías se verán obligadas a exportar a precios inferiores, lo que podría explicar la existencia de un nivel de precios internacionales inferior a los internos en la medida en que la cuota de mercado de tales economías sea suficientemente significativa. Ahora bien, esta diferencia de precios en los mercados internacionales y nacionales provocará una tendencia generalizada a importar y, por tanto, a un desequilibrio también generalizado de las balanzas de pagos, al tiempo que las paridades fijas existentes entre las monedas impiden que los precios internos reaccionen directamente a las tendencias del comercio internacional. El reequilibrio se intenta a través de las medidas de política económica tendentes a reducir la demanda interior y a estimular las exportaciones, pero este equilibrio es inestable ya que la reducción de la demanda interior constituye un incentivo a exportar a precios más bajos, lo que al ser intentado por todos los países anula el efecto de las anteriores medidas sobre las importaciones. Por otra parte, la reducción de la tasa de beneficios en el sector exportador obliga a las empresas a elevar los precios interiores para mantener estable la tasa total de beneficios, con lo cual se recrea continuamente el incentivo a importar. Es decir, se produce una continua sustitución del comercio interior por el exterior al tiempo que los precios interiores deben aumentar constantemente si no cambia la distribución del ingreso.

Ahora bien, en todo este proceso existe una economía dominante, la de Estados Unidos, que se encuentra en una situación anómala respecto a las demás economías occidentales en el sentido de que la relación comercio exterior/renta nacional es mucho menor en el caso de la economía americana. El nivel de precios internacionales ha estimulado, también en Estados Unidos, las importaciones, pero las medidas de restricción de la demanda interna no tienen el mismo efecto sobre las exportaciones. Ello es la causa del déficit de la balanza de pagos americana que el sistema monetario internacional hace posible. Ulteriormente, la devaluación real del dó-

lar tiene efectos inflacionistas en las economías más pobres.

Lo que el autor muestra a través de su análisis es que el desequilibrio financiero internacional es el resultado, en definitiva, de unos conflictos de interés entre la economía dominante americana y los demás países capitalistas occidentales. Este carácter real de problemas sólo aparentemente monetarios explica a su vez que, como señala el autor, todas las soluciones que apuntan a una modificación del sistema monetario internacional no puedan corregir dicho desequilibrio.

Se desprende del análisis del autor que la modificación de las causas reales de tal desequilibrio es difícil debido precisamente a la relación de dominación existente ante la economía americana y las otras economías menos ricas. El coste que tendría que soportar Estados Unidos para eliminar el déficit de su balanza de pagos sería altísimo en términos de deflación interna debido a la baja relación comercio exterior/renta, de su economía. Pero, según expresa Lombardi en la presentación del libro, aunque lo realizase, los costes que ello representaría repercutirían gravemente en las otras economías que verían reducida drásticamente su cuota en el comercio internacional, con lo que aún se acentuaría la dominación americana. Es decir, en el marco de las relaciones económicas existentes, las economías menos ricas están interesadas en el mantenimiento de las condiciones de su sujeción.

Partiendo de este análisis, el autor intenta demostrar en otro ensayo que las empresas multinacionales y su desarrollo reciente están relacionadas con los fenómenos monetarios internacionales, concretamente con el mercado del eurodólar.

Finalmente, aplica su método de análisis a una posible interpretación del subdesarrollo.

Éste presenta la aparente contradicción entre unas tasas de crecimiento menores que las de los países desarrollados, que deberían normalmente ir acompañadas de unas tasas de beneficios también inferiores, y el hecho de que se produzca una inversión neta en tales países por parte del capital extranjero lo cual debería ser conse-

cuencia precisamente de una tasa de beneficios más elevada.

El autor resuelve la contradicción considerando que lo que ella demuestra es la existencia de sectores de la producción en los que la tasa de beneficio es superior a la media de los países ricos. Estos sectores gozarían de un cierto grado de monopolio interior que haría posible una alteración del sistema de precios relativos internos a través del cual se produciría una redistribución de la renta desde los otros sectores. Por otra parte, los sectores privilegiados serían aquellos, y aquí hace intervenir la ley de los costes comparativos, en que la relación coste del trabajo/valor añadido, fuese inferior, a igualdad de coste de los otros factores, a la misma relación en los países ricos. Además, el crecimiento de tal relación debe ser igual o inferior en los países pobres que en los ricos. Ello implica, a su vez, que en los países pobres la renta *per capita* crece a una tasa igual o inferior que en los países ricos. En realidad, existe un mecanismo que reproduce dichas condiciones y que liga la tasa de crecimiento de la renta *per capita* de los países pobres a la de los países ricos. En efecto, si en los países pobres la renta *per capita* creciese más rápidamente que en los países ricos, se reduciría la conveniencia de invertir en tales países, lo cual no podría dejar de influir en la tasa de crecimiento hasta que las condiciones volvieran a ser favorables para los países ricos.

El gran interés de este libro es el de buscar la explicación de los problemas económicos centrales de nuestro tiempo en las relaciones económicas reales, que subyacen en los fenómenos monetarios, entre las economías capitalistas, y, en definitiva, en las relaciones de dominación existentes entre ellas.

ALICIA ARRUFAT

*Economic Theory of Teams*, J. MARSHAK y R. RADNER. Yale University Press, Cowles Foundation Monograph, número 22, New Haven, 1972, X + 345 pp.

En los últimos años ha alcanzado un

notable desarrollo la teoría de la decisión, como objeto interdisciplinar del estudio y aportación de economistas, lógicos, psicólogos, matemáticos, estadísticos y otros. Aun cuando su campo de aplicación es cada vez más extenso, sigue siendo la económica (y más concretamente la teoría de la empresa) su área de desarrollo más convencional y útil. Tradicionalmente, la teoría de la decisión se ha ocupado de un sujeto aislado, aunque cada vez más extiende su interés a los grupos humanos. Esta ampliación de su campo de análisis lleva consigo problemas nuevos, en cuanto que la consideración de una organización implica la existencia de una pluralidad de alternativas de acción (variables) para sus componentes, un problema de información (bastante más complejo que en el caso de un sujeto aislado), cuestiones referentes a la comunicación entre los componentes del grupo, una discrepancia entre sus intereses o escalas de valores (y también entre sus opiniones, estimaciones o creencias acerca de la probabilidad del acaecimiento de ciertos sucesos en el entorno), y una incertidumbre que abarca no sólo a dicho entorno, sino también a las acciones de los otros miembros de la organización.

La obra de Marschak y Radner está llamada a ocupar un lugar importante en la literatura, aún joven pero ya abundante, relativa a la teoría de la decisión, tanto a nivel individual como en los grupos humanos; la figura de sus autores, relevantes especialistas en la materia, a cuyos estudios pioneros han contribuido (sobre todo el primero) junto con nombres tan prestigiosos como Hurwicz, Simon, Arrow, Drèze, McGuire y otros muchos, no hace sino aumentar el interés de la obra.

*Economic Theory of Teams* se divide en tres partes de desigual extensión. La primera, a la que califican de «prólogo», abarca un tercio de su volumen, y se dedica a los problemas de la decisión unipersonal, de modo que queden claros los puntos de partida, la terminología y conceptos fundamentales y, a la vez, el paralelismo entre los problemas de la organización unipersonal (si se admite esta expresión) y el grupo. El capítulo primero explica con precisión y claridad los problemas que la

incertidumbre plantea a la decisión racional de un sujeto aislado, estableciendo las condiciones de consistencia en su acción y en sus preferencias, que conducen, a través de los axiomas convencionales, a la determinación de una función de utilidad cardinal à la von Neumann y Morgenstern. El segundo capítulo es una excelente introducción a las cuestiones de la información y la decisión a nivel unipersonal, presentando los problemas fundamentales y los conceptos básicos, las peculiaridades de las estructuras de información, los caracteres de una información probabilística o «ruidosa», el coste y valor de la información, etc. El tercer capítulo aplica los instrumentos anteriores a un conjunto de casos altamente simplificados, cuya contrapartida para una organización se estudia en la segunda parte.

El criterio tradicional para la clasificación de los grupos, desde el punto de vista de la teoría de la decisión, lo dio J. Marschak en un artículo clásico.<sup>1</sup> Supuesta la racionalidad de los sujetos (definida por una ordenación completa y transitiva de preferencias), se establecen unos supuestos adicionales acerca de 1) la transitividad de las preferencias del grupo, 2) el principio paretiano de optimalidad, 3) la plenitud de las preferencias del grupo, y 4) la solidaridad entre sus componentes. El cumplimiento de las dos primeras condiciones en una organización define una «coalición», en la terminología de Marschak; si se da también la tercera, estamos ante una «fundación»; por último, si se dan las cuatro condiciones, estamos ante un «equipo». Es sobre esta última forma, altamente simplificada, pero útil como punto de partida, sobre la que se elabora la teoría contenida en la segunda parte del libro, cuyos supuestos (muy abstractos) no impiden llegar a conclusiones interesantes para las organizaciones existentes.

Las condiciones que definen un equipo permiten pasar, de la existencia de una utilidad numérica cardinal en un sujeto, a otra definida para el equipo, con base en

1. "Towards an Economic Theory of Organization and Information", en R. M. THRALL, C. H. COOMBS y R. L. DAVRS, eds., *Decisión Processes*, Nueva York, 1954.

la cual se analizan, en los capítulos siguientes, los problemas de la decisión e información en las organizaciones. La adaptación al equipo de los conceptos e instrumentos de análisis presentados antes para un sujeto se lleva a cabo en el capítulo cuarto, donde se elaboran los conceptos de función de resultado, estructuras de información y decisión, costes organizativos, especialización dentro del equipo, etc., primero con carácter general y más adelante con la ayuda de algunos ejemplos.

Los problemas que plantea la teoría de las organizaciones pueden agruparse en dos: de un lado, hallar las reglas de información óptimas; de otro, dadas estas reglas, hallar las funciones óptimas de decisión. El capítulo quinto se ocupa de este último problema, estableciendo las condiciones generales, que luego se van concretando para situaciones más definidas (siempre bajo el supuesto de funciones numéricas de decisión). El capítulo sexto se ocupa del otro problema, es decir, de la descripción, evaluación y comparación de estructuras de información dentro de los equipos, tratando de cuestiones como la de la información completa o incompleta, la comunicación más o menos intensa dentro de la organización, la decisión centralizada y descentralizada, los errores en la observación e información, etc. El capítulo séptimo generaliza algunos de los problemas anteriores a un entorno dinámico, esto es, aquel en que las observaciones, informaciones, comunicaciones y decisiones aparecen fechadas, lo que introduce los problemas de memoria y acumulación de información, retardos, etc. Todo esto se lleva a cabo primero para un equipo unipersonal y luego para un grupo propiamente dicho.

El capítulo octavo introduce una vía de generalización de la teoría de los equipos, tratándola como un problema de redes óptimas. La consideración del grupo humano como una red de elementos que transforman mensajes recibidos (del entorno o de los otros elementos) en mensajes enviados (informaciones y acciones), permite dar un enfoque unitario a la respuesta (información + decisión) de los miembros del equipo al entorno, en cuyo contexto tienen particular relevancia los costes organizativos, a los que, hasta este punto, se ha

dado un tratamiento convencional y, en cierto modo, exógeno. El capítulo se completa con el estudio de las redes, primero en organizaciones sencillas, y luego en otras más complicadas. Por último, el capítulo noveno cierra la segunda parte, considerando las limitaciones impuestas a las redes, lo que da pie al tratamiento de los problemas de la especialización, subordinación, coordinación, delegación, aprendizaje, liderazgo, etc.

La tercera parte, muy breve, consta de un capítulo en que se establecen las líneas de generalización del modelo, de un equipo (como caso más limitado) a una organización cualquiera, estableciendo la estructura formal del problema de la información y la decisión en una organización compleja, siempre bajo el supuesto de una optimización (que, en este contexto, los autores transforman en otro de viabilidad, argumentando que no existe un criterio generalmente aceptado de optimización, en tanto que sí puede existir uno de viabilidad, esto es, unos criterios de decisión tales que, de ser alcanzados, los miembros del grupo estén dispuestos a mantenerlos, por ser convenientes y, a la vez, por no serlo la alteración unilateral de alguno de ellos).

En conjunto, el libro está llamado a ocupar un lugar importante en esta rama interdisciplinar llamada economía de la información, teoría de la decisión, teoría de los procesos adaptativos de control, etc. El nivel matemático es ligeramente superior al que disponen nuestros actuales estudiantes de ciencias económicas, pero buena parte del libro puede entenderse sin un especial dominio de la herramienta matemática (particularmente los capítulos conceptuales). Exige un conocimiento (que no necesita ser demasiado profundo) de las nociones básicas de la teoría microeconómica de la conducta del consumidor y de la empresa (los desarrollos a nivel intermedio se llevan a cabo dentro del texto). El enfoque adoptado en el libro es, como señalan los autores ya en su comienzo, el normativo. Aparentemente, esto supondría un avance notable respecto de la teoría convencional del bienestar, por la introducción de la incertidumbre ya desde las primeras páginas del texto; no obstante,

como señalara Graaff en su conocido texto, se trata de una teoría normativa muy especial, en cuanto que establece como punto de partida la racionalidad del sujeto que maximiza la utilidad condicional esperada, y, a partir de este supuesto (indemostrado e indemostrable) establece la conducta que debería seguir dicho sujeto (o el grupo humano) para comportarse de acuerdo con esa racionalidad así postulada.

Aunque no faltan aplicaciones prácticas de la teoría de los equipos (que los propios autores citan), la teoría resulta altamente formalizada, aunque prometedora: no permite obtener reglas inmediatas de decisión, pero sí, al menos, supone un paso importante en la rama teórica. Más grave puede ser el mecanicismo y la estrechez de visión que puede imponer una teoría que concibe el comportamiento de una organización simplemente como una conducta maximizadora de un resultado (*pay-off*) que, normalmente, se expresa en dinero o en la utilidad de una suma de dinero, y que omite el conjunto de factores extraeconómicos (psicológicos, sociológicos, y, sobre todo, éticos) sin los que la organización, como algo puramente económico, no pasa de ser una caricatura deformada y deformante de la realidad. Con todo, ello no resta utilidad y valor al libro: en todo caso, señala sus limitaciones.

ANTONIO ARGANDOÑA

*La polémica sobre los límites del crecimiento*, R. TAMAMES. Alianza Editorial, Madrid, 1974, 176 pp.

El II Informe del llamado Club de Roma publicado en fechas recientes ha vuelto a cuestionar el futuro de la humanidad tiñéndolo de tonos apocalípticos a menos que se emprendan inmediatamente acciones correctoras a escala global y en profundidad.

Por otra parte, dicho informe no es más que un jalón de un largo proceso en el que se han puesto en duda los beneficios de un crecimiento sin límites e incontrolado, que, desbordando el marco meramente económico, ha interesado a distintas

disciplinas científicas y ha llevado, por último, a unas tomas de posición y amplios ecos entre las personas cultas.

Todo esto motiva que la consideración de los costes del desarrollo económico, deterioro del nivel de vida y del medio ambiente, polución, agotamiento de materias primas, etc., estén en un primer plano de actualidad, que ha engendrado una crisis en la fe en el progreso económico como gran panacea para solucionar todos los males, a pesar de que a nivel oficial tienda a obviarse y se siga asimilando el producto nacional bruto a bienestar social y, consecuentemente, intentar incrementarlo a lo largo del tiempo.

Sería largo y no es el marco adecuado el señalar algunas de las causas de este divorcio, y lo único que interesa es dejar constancia de la preocupación por el tema, que motiva libros como el del profesor Tamames.

Esta obra del prolífico autor, que en lo esencial publicó anteriormente en «Triunfo», es una exposición de los términos en que se halla encuadrada la polémica sobre el crecimiento. Por ello, resume por un lado la opinión de los desarrollistas a ultranza (Rostow, C. Clark, etc.), por otro, la de aquellos que han cuestionado en mayor o menor medida al crecimiento económico, englobando una amplia gama que va desde la llamada escuela francesa, hasta los más acérrimos partidarios del «crecimiento cero».

Por otra parte, aunque el autor no toma explícitamente partido por ninguna de las opciones, limitándose a describir el pensamiento de cada uno de los autores más significativos interesados en la cuestión, concede mayor extensión a los que podrían denominarse «pesimistas», como lo prueba, adicionalmente, los dos primeros capítulos dedicados respectivamente a la escuela clásica y a los desarrollos teóricos promovidos por la gran depresión.

Esto hace que la obra, a pesar de su poca longitud (176 pp.), cubra un largo período de tiempo (1776-1973), por lo que queda a un nivel más descriptivo que analítico, lo cual creo que fue la intención del autor para que fuese accesible al mayor número de lectores, cosa necesaria al

estar publicada en una colección de bolsillo. Sin embargo, con ello muestra, asimismo, que el problema no es una característica cualitativa de nuestra época y que existen antecedentes ilustres, con lo que provee de unos fundamentos mínimos para poder enjuiciar la problemática actual en sus justas proporciones y en su extensión cuantitativa.

Sin ninguna intención peyorativa, creo que se podría definir el libro como un *who's who* excelente y necesario en nuestro país por diversas razones. La primera de ellas es que no existía en España un libro de las características del profesor Tamames que proporcionase una síntesis clara y concisa del estado moderno de la cuestión. En este sentido, ha llenado una ca-

rencia que se hacía sentir, de poder disponer en un solo volumen los antecedentes y exposiciones más significativas y valga, como ejemplo, el capítulo 10 dedicado al informe del M.I.T. Por otra parte, y no menos importante, la riqueza bibliográfica manejada y reseñada que permite que aquel que desee profundizar en estas materias el disponer de un archivo bibliográfico, cuya importancia no ignorara todo aquél que haya intentado profundizar en cualquier cuestión alguna vez. Por último, y lo cual es de agradecer, el estilo es el habitual del profesor Tamames, con lo cual la lectura no es engorrosa y se lee sin dificultad. En suma, un economista que escribe para los no economistas, aunque es de interés asimismo para éstos.

ZAHRA LOZANO