
The Cambridge Revolution. Success of Failure, Hobart Paperback. The Institute of Economics Affairs, M. BLAUG. 2ª edición revisada. Londres, 1975; 102 pp.

Cuando la Sra. Robinson negó la relevancia del concepto de la función de producción agregada neoclásica basándose en que el stock de capital no se podía medir abrió las puertas a un amplio debate, que en la actualidad aún perdura, y en el que progresivamente se fueron cuestionando diversos aspectos de la Teoría convencional. De este modo, lo que empezó siendo un ataque a la Teoría del capital rápidamente se extendió a las teorías de crecimiento y distribución.

Estas críticas al neoclasicismo originadas en Cambridge (Inglaterra), y llamadas por ello de modo genérico Teorías de Cambridge, y la correspondiente defensa del mismo protagonizada básicamente por la Universidad homónima americana, ha llevado a la creación de una gran profusión de material especializado. Y esta especialización, así como el número creciente de artículos, motiva que el economista interesado encuentre difícil adentrarse en las áreas objeto de discusión sin la ayuda de una guía que sitúe a las distintas aportaciones en su perspectiva correcta.

Y este es el gran mérito del profesor Blaug al proveer dicha guía en el libro objeto de esta reseña. Indudablemente, dada la importancia del tema y

el número de páginas dedicadas al mismo (100), este libro no proporciona un análisis exhaustivo de la cuestión por lo que no es un sustitutivo de las aportaciones originales sino que es complementario. En él ofrece un "Survey", una panorámica de la polémica que ha enfrentado a ambas Universidades. A mayor abundamiento únicamente la lectura del libro no permite una profundización de las áreas en disputa sino que es imprescindible el manejar el material original. Pero, y de ahí la importancia de esta excelente recopilación de M. Blaug, es que los argumentos de los contendientes están presentados críticamente y ponderando su importancia relativa, proporcionando un marco de referencia para que el lector interesado pueda emprender por sí mismo la tarea de completar el mosaico.

Esto se evidencia ya en la Introducción. Las intenciones del autor al emprender esta tarea, en sus propias palabras, son exponer la naturaleza de la polémica, valorar los méritos de los distintos argumentos y colocar la controversia en el marco de la crisis actual de la economía. Y para ello pasa revista a los tópicos corrientes de las Teorías de Cambridge; imposibilidad de medir el stock de capital, reswitching; distribución, crecimiento, naturaleza de los beneficios, etc. y a sus críticas.

Por otra parte, el resultado más llamativo de las conclusiones a las que llega Blaug, es que si bien las Teorías de Cambridge son lógicamente consis-

tentes, tampoco constituyen una alternativa válida para la ortodoxia imperante. La fundamentación de esta afirmación se encuentra a lo largo de todo el volumen, pero básicamente se pueden reducir a la afirmación de que a partir de supuestos que a un nivel parecen más realistas que los de la teoría neoclásica "... son incapaces de producir predicciones contrastables" (pág. 85). En último término, es fácil atacar a la teoría prevaleciente pero la dificultad es sustituirla por algo mejor. En este sentido, el enfoque de Cambridge comparte algunas de las características más discutibles de la teoría vigente; predominio de la estática, suponer que los sujetos económicos intentan maximizar alguna variable y, lo que es más fundamental, se mueven en un mundo en el que imperan la certidumbre y una información plena.

Por todo ello, no es de extrañar que Blaug se declare partidario del neoclasicismo, mientras no surja una teoría más completa. Sin embargo, ello no es óbice para que dicha elección se efectúe basándose en un juicio de valor, en la adscripción previa a un paradigma, pues la elección no se puede efectuar por criterios objetivos. En general, el pertenecer a una escuela u otra se fundamenta en la elección de un programa de investigación determinado (en la creencia de un paradigma) más que por las ventajas e inconvenientes que un enfoque determinado provea acerca de lo que debe dar la economía y de las relaciones y variables que debe explicar.

Entrando en detalles concretos de la obra, el autor resalta que las críticas de Cambridge a la función de producción van dirigidas a la versión de la misma de Clark, ignorando la tradición walrasiana de equilibrio general que no implica la existencia de funciones de producción agregadas. Más aún, el lugar común en las teorías de Cambridge de que la igualación de la productividad marginal con el tipo de interés no es válida, se olvida de que esto solamente es cierto en modelos unisecto-

riales; en el mundo real no sólo el capital sino también el trabajo es heterogéneo y por lo tanto no existe nada a lo que se pueda denominar la productividad marginal.

Algo análogo ocurre con la proposición más famosa del reswitching. Su posibilidad teórica no se puede discutir pero la cuestión estriba en su relevancia empírica. Sin embargo, en este punto contrastan marcadamente ambos enfoques. Mientras que la opinión de los economistas neoclásicos puede ejemplarizarse en la famosa opinión de Ferguson de que tendrá fe en las parábolas neoclásicas "... hasta que los econométricos tengan las respuestas para nosotros" los neo-neo keynesianos tienden a caer en el existencialismo. En opinión de Harcourt "... al ser proposiciones fundamentales sobre estados alternativos de equilibrio no están sujetas a falsación" (citadas por el autor en la página 41).

La última parte de la controversia en el tiempo se ha centrado en la distribución. Se ha criticado a la teoría de la productividad marginal, proponiéndose su sustitución por teorías macroeconómicas basadas en Keynes pero suponiendo que existe pleno empleo. Sin embargo, para Blaug, este enfoque que resalta la proporción de salarios y beneficios sobre la renta total tiene poca relevancia práctica y teórica. No la tiene práctica al estar el nivel de vida de la clase trabajadora en función del salario real y éste está mejor reflejado por la relación existente entre el salario medio y la renta media que por la proporción relativa de los salarios a la renta. Pero, al mismo tiempo, no tiene relevancia teórica ya que la proporción beneficios renta es igual al producto de la tasa media de beneficios por la relación capital producto, careciendo de significado al no ser objeto de conducta maximizadora por parte de los sujetos económicos ninguna de dichas magnitudes expost.

Del mismo modo, se podrían citar otros aspectos en los que se manifiestan las posturas diametralmente opuestas que sustentan las escuelas considera-

das. La elección de los anteriores está en función únicamente de ejemplarizar el antagonismo existente y justificar el resultado al que llega el autor: ¿la elección entre una teoría y otra es una cuestión de seleccionar un paradigma?

JUAN FERNANDEZ DE CASTRO

Comercio Internacional e Imperialismo. O. BRAUN. Siglo Veintiuno, Argentina Editores, S. A. Buenos Aires, 1973.

Dentro de la literatura sobre el Imperialismo, tiene especial importancia en los últimos años, los análisis realizados por algunos autores, como Samir Amin, Palloix, y especialmente Emmanuel, de lo que se ha venido en llamar "intercambio desigual", forma moderna de la explotación a la que los países imperialistas someten a las áreas subdesarrolladas.

La tesis fundamental de la teoría del intercambio desigual sostiene que los países imperialistas se apropian de buena parte del excedente producido en los países subdesarrollados a través del comercio internacional, importando de dichos países primeras materias y otros productos, incluso industriales, producidos en ellos a costes relativos muy bajos que corresponden a unos niveles relativos de salarios también muy bajos. Precisamente una característica de la fase actual del imperialismo, es la enorme diferencia de salarios reales que existe entre países desarrollados y subdesarrollados.

La novedad del libro de Oscar Braun se sitúa a dos niveles. En el aspecto formal consiste en la utilización del aparato conceptual Sraffiano para el análisis del imperialismo, en lugar de los esquemas de Marx. A nivel de contenido representa una interpretación diferente de la relación causal entre los precios de los bienes exportados por los países dependientes y los salarios que rigen en dichos países. Para Emmanuel, en efecto, la causa del intercambio desigual hay que buscarla en el

bajo nivel de los salarios reales en los países dependientes, que a su vez es debido a la existencia de amplias zonas de una economía de subsistencia que constituyen reservas inagotables de mano de obra barata. La explicación que da Braun del fenómeno es la contraria: son los precios a que están obligados a vender los países dependientes los que mantienen en su bajo nivel a los salarios.

El libro está estructurado en cuatro partes principales, además de varios apéndices: una introducción, dos capítulos en los que desarrolla su tesis, y un post-scriptum. En la primera y en la última parte, explica el marco y el resultado de su trabajo.

En la introducción Braun delimita el período histórico para el que considera aplicable su modelo, distinguiendo cuatro etapas principales en el imperialismo: la del pillaje colonial, la de la expansión comercial, la de exportación de capitales, y finalmente la etapa actual del intercambio desigual que es la que se propone interpretar.

La fase actual del imperialismo se caracteriza por un desnivel creciente en el desarrollo de las fuerzas productivas. Para explicar este desarrollo desigual hay que explicar en primer lugar "como el imperialismo frena el desarrollo de las fuerzas productivas en los países dependientes, por qué mantiene en la pobreza a una mitad de la humanidad", y en segundo lugar "por qué el imperialismo genera el imperialismo y no es capaz de subsistir sin él".

En la misma introducción Braun pasa revista críticamente a diferentes aspectos de las relaciones económicas entre países imperialistas y dependientes, en lo que han puesto el acento las teorías marxistas o de inspiración marxista. El autor analiza dichos aspectos, como, por ejemplo, la absorción del exceso de ahorros generados en los países imperialistas, el abastecimiento de primeras materias de dichos países, el control del comercio internacional por los grandes monopolios, etc., argumentando que si bien son importantes y hay que tenerlos en cuenta en una teoría sobre el im-

perialismo, no constituyen una explicación suficiente del fenómeno imperialista, precisamente para no dar una respuesta satisfactoria a las dos cuestiones anteriormente planteadas.

Finalmente resume su propia tesis según la cual el imperialismo contemporáneo consiste en el intercambio desigual, es decir, en que los países imperialistas compran barato y venden caro. Esto es posible porque los países imperialistas pueden obligar a los países dependientes a vender a precios bajos aplicando restricciones discriminatorias al comercio. La razón de fondo es que el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en los países dependientes coloca a los países imperialistas en una situación de monopolio respecto a su tecnología, muchos de cuyos productos son indispensables para la economía de los países dependientes que no están en condiciones de poderlos producir ellos mismos. Ante la necesidad ineludible de efectuar importantes importaciones, la respuesta de los países dependientes a las trabas al comercio impuestas por los países imperialistas, es tratar de expandir sus exportaciones a precios bajos para equilibrar su balanza de pagos. Estos precios bajos están ligados a un bajo nivel relativo de los salarios en los países dependientes. Finalmente, "el intercambio desigual al absorber una parte sustancial del excedente generado en los países dependientes, frena a éstos el desarrollo de las fuerzas productivas y perpetua o reproduce la relación de dependencia.

Este modelo de la producción y reproducción de la relación imperialista es desarrollado en los dos capítulos siguientes, siguiendo de cerca la teoría de Emmanuel modificándola en parte, y utilizando las ecuaciones de formación de los precios de Sraffa en lugar de las de Marx. Su diferente interpretación de la relación causal precios salarios en los países dependientes tiene en mi opinión el interés de dar una mayor trabazón al modelo, apareciendo los países imperialistas como los verdaderos protagonistas y desencade-

nantes del proceso gracias a su situación de monopolio global, y no, como en cierto modo aparece en el modelo de Emmanuel, como los beneficiarios pasivos de una situación de bajo nivel relativo de salarios, existente en los países subdesarrollados.

En qué consiste y cómo se manifiesta la dependencia económica, sus posibles implicaciones en ciertos fenómenos sociales y políticos propios de los países dependientes, qué consecuencias tendría para los países imperialistas el desarrollo de los países dependientes, así como una perspectiva dinámica de su modelo, son aspectos discutidos brevemente en el *post-scriptum*. Al dinamizar el modelo muestra cómo la explotación de los países dependientes no exige necesariamente una caída en el salario real en dichos países; basta que se produzcan incrementos relativos en los ingresos de las diferentes clases en los países imperialistas.

Este pequeño libro de Braun me parece una importante aportación al debate sobre el imperialismo. Adolece quizás de un cierto carácter de borrador, de obra tan sólo esbozada y presentada de un modo bastante sistemático. Es de esperar que sea seguida de una obra más desarrollada y madurada sobre este tema de vital importancia para comprender el actual orden mundial y las condiciones presentes de existencia del capitalismo.

A. ARRUFAT

Ideología y sociedad, L. COLLETTI, Editorial Fontanella, Barcelona, 1975. 324 pp. Traducción de A. A. Bozzo y J.R. Capella.

La publicación en castellano de esta recopilación de ensayos de Lucio Colletti no ha podido ser más oportuna. Y ello por varias razones: ofrece un precioso material de reflexión sobre cuestiones de método (hoy tan actuales) en las ciencias sociales a la vez que clarifica y delimita con justeza sus presupuestos con respecto no sólo a la "sociología burguesa" sino a los que él

denomina "socialismo ético" y "marxismos de la *vulgata*". Delimitación, ésta última, que parece urgente precisamente en un momento en que proliferan con exuberancia inusitada tanta alternativa que se supone o autocalifica como dialéctica.

Antes de entrar en lo que considero el núcleo fundamental de la obra creo conveniente formular algunas observaciones. La recopilación recoge cinco ensayos y un artículo publicados por Colletti entre 1959 y 1969 que se nos presentan en tres partes y un apéndice. Esta presentación es, temáticamente hablando, correcta si bien el apéndice lo incluiríamos en la primera parte, por cuanto los dos artículos allí reproducidos ("El marxismo como sociología" y "Bernstein y el marxismo de la Segunda Internacional") están en la línea y plantean problemas conexos con lo que aquél ("El marxismo, ciencia o revolución?") cuestiona. De ahí que los analizaremos conjuntamente y en bloque. Con la misma entidad de este primer bloque consideramos que merece estudiarse y diferenciarse netamente un segundo ("De Hegel a Marcuse" y "Apostillas a Marcuse"). Sin embargo, no creo que pueda atribuirse la misma relevancia al tercero ("Rousseau, crítico de la sociedad civil" y "Mandeville, Rousseau y Smith", éste último inédito), que más bien considero marginal con respecto a lo que juzgo como ejes centrales en la obra del autor aún cuando su lectura ofrezca un sugerente y delicioso recreo. Debo advertir que la versión castellana escamotea (¡dichosa censura!) el primer artículo ("*Stato e Rivoluzione di Lenin*") del apéndice de la edición italiana, si bien su significación pudiera igualmente considerarse marginal en relación al núcleo central. Junto a este *lapsus* de contenido aparecen algunos otros que no sé si calificar, benévolutamente, de formales. Me refiero a defectos de composición (salto o repetición de líneas) y de traducción. Así, desaparece un párrafo clave en la cita de Engels de la pág. 15 (pág. 7 del original, 2ª ed.), se traduce "la *avalutatività* (Wer-

freiheit)" por "la libre valoración" (en lugar, por ejemplo, de "la desvinculación axiológica") o "*teoría del crollo*" por "*teoría del hundimiento*" (en lugar de la convencional "teoría del derrumbe"), etc. . . . Deseo concluir este apartado de observaciones señalando que, en el somero análisis que a continuación esbozo, me centraré únicamente en los aspectos y líneas fundamentales del discurso teórico-metodológico de Colletti.

La primera parte o bloque a que antes nos referíamos bascula toda ella en torno a los atributos que deben caracterizar todo "objeto" de estudio de una ciencia social y las críticas que merecen las caracterizaciones incorrectas. El objeto de estudio de una ciencia social deberá estar delimitado en su concreción y especificidad. La concreción del objeto implica no sólo que esté *materialmente determinado*, que se recoja en el ámbito de lo material-real (ser social-relaciones de producción), sino también que no se eluda el ámbito de las relaciones sociales e ideológicas (consciencia social, relaciones de distribución, nivel ideológico-político, sobreestructura). Se evitará así teorizar sobre el objeto sin estudiar al mismo tiempo la relación con el sujeto, "las condiciones del juicio historiográfico". Se evitará así todo reduccionismo del objeto de las ciencias sociales (Weber), toda reducción de la actividad y praxis del hombre a la consciencia, al comportamiento intencional, no a lo que el hombre hace. Con lo que, la reflexión que sobre la realidad social el hombre *hace*, la ideología, será al mismo tiempo objeto y parte de la ciencia social que no quedará reducida ya a mera "crítica técnica" (Weber). Esta exigencia del estudio de la ideología (en cuanto "consciencia social", momento teórico) se incrementa en cuanto consideramos el papel específico de su incidencia real sobre el "ser social", perteneciendo así a la práctica social y siendo, por ello, parte integrante del mismo "ser social". La teoría es así práctica, acción e intervención del hombre *en un momento histórico*. De

aquí surgirá la exigencia de especificidad. Para superar un análisis formal, abstracto o genérico, del objeto materialmente determinado habremos de instalarlo y referirlo a un cierto momento histórico. No es posible aislar el factor económico, abstraerlo de contenido histórico-social, disociar producción material e historia. Esto es propio del objetivismo naturalista-mecanicista, del materialismo vulgar no histórico. Pero también del marxismo naturalista (Plechánov), economicista (Bernstein, Lange . . .) para quien el hombre es mero producto necesario y no un sujeto transformador (finalista) histórico. Comprimiendo así el mundo histórico-social dentro del marco de la evolución histórico social, lo disuelven. Estas corrientes parten de una concepción tecnológica de la historia, de una concepción fiscalista de la economía que les hace distinguir radicalmente entre ser (determinismo-necesidad) y deber ser (indeterminismo-libertad), entre juicios de hecho y de valor, entre ciencia e ideología. Contraponen causalidad y finalismo, materialismo e historia, conocimiento científico y transformación del mundo, ciencia y revolución, sin advertir que son procesos simultáneos.

Este divorcio de instancias, este reduccionismo, les lleva a dichas corrientes y autores marxistas, en el campo de la economía, a justificar y articular una ciencia desvinculada. Parten de la atribución de un carácter socialmente neutro a la ley del valor sin poner de manifiesto la naturaleza particular -fetichista o alienadora- de las magnitudes que esta ley pone en relación, sin tener en cuenta que los datos de las ciencias sociales, de la economía, no son meros datos, son acción histórica. Al obviar el componente histórico, finalista, articulan una ciencia económica de leyes naturales, eternas, una economía fiscalista. Esto les llevará en el campo de la política a un "socialismo ético" de fuerte acento jusnaturalista, a un reformismo legal como objetivo (Bernstein) en vez y en contraposición a la conquista del po-

der político y a la subversión de la sociedad.

Este cientifismo naturalista de la II Internacional que cree en la posibilidad de un cuerpo de conocimientos científicos, "adquiridos independientemente de toda *valoración*", muestra bien a las claras -dice Colletti, pág. 112- el ingenuo positivismo, que se halla en la base de este razonamiento y su incapacidad para entender que el papel que desempeña el finalismo en la investigación científica es, en *cierto sentido*, el mismo que el de la *deducción*. La finalidad . . . es el proceso que tiene como *prius* una idea. Ahora bien: la imposibilidad de eliminar este proceso de la investigación científica es la imposibilidad misma de la ciencia de prescindir de la *anticipación* ideal y de la hipótesis . . . En otras palabras: presencia inevitable de los juicios de valor en la misma investigación científica, pero como juicios cuyo significado último se remite a su posibilidad de soportar la verificación histórico-práctica o el experimento y, por tanto, a su capacidad de convertirse finalmente en juicios de hecho. Lo cual es el nexo mismo ciencia-política, conocimiento-transformación del mundo. . .".

Del análisis de este primer bloque teórico de la obra de Colletti podemos concluir que una particular estructuración del objeto (materialmente determinado en cierto momento histórico) le conduce a una particular utilización y estructuración del método (materialismo histórico) y viceversa. El objeto se nos presenta orgánicamente ligado al método a partir de una paralela unidad de naturaleza e historia. Unidad que en el ámbito del método nos exigirá observación-inducción (que a partir de hechos y no de abstracciones "no desemboque en la noción *idealista genérica* de sociedad en general"), hipótesis-deducción ("que conlleve además del hecho- la abstracción, que no prescinda de la *identidad* específica de la *especie*") y contrastación empírica (histórico-práctica); es decir, la famosa tríada de concreto-abstracto-concreto. Y unidad que en el ámbito de la deli-

mitación del objeto (y muy concretamente del objeto económico) exigirá que lo estructuraremos como un proceso interhumano, histórico, pero también natural-objetivo. Materialismo histórico, en suma.

Entrando ya en el "segundo bloque" de la obra de Colletti, hemos de advertir que las referencias específicas a Marcuse -como antes ocurría con Bernstein- son accesorias en relación a la tesis central que desarrolla. En realidad constituyen una mera ocasión (ejemplificadora, es cierto) para reeditar y recrearse con sus tesis centrales sobre el "materialismo dialéctico" extensamente expuestas en su obra "El marxismo e Hegel" (Ed. Laterza, Bari 1969, 2ª Ed.), a la que habremos de hacer obligada referencia. Colletti sostiene que la interpretación crítica que formula la izquierda hegeliana a la obra de Hegel está viciada por un error de análisis que se reproducirá posteriormente por parte de la mayoría de autores marxistas, entre los que incluye a Engels, Plechánov, Lenin, Lukács, Althusser, etc. . . El error consiste en pensar que mientras los principios de los que parte Hegel son correctos y revolucionarios, sus conclusiones son incoherentes con aquéllos y conservadoras, incoherencias que dimanarían, en último término, de su compromiso con el Estado prusiano y que son un atributo a su época. Así, lo revolucionario será el *método* dialéctico, mientras que su *sistema* idealista constituirá precisamente la línea interpretativa que revela Engels. Para superarla es necesario restituir el núcleo racional (el método) y deshechar la corteza (el sistema). La interpretación clásica sería: "la dialéctica es en Hegel dialéctica de los conceptos; tras la "vuelta al revés" materialista . . . pasa a ser en cambio dialéctica de la materia y de las cosas" (pág. 176). Esta visión considera la "dialéctica de la materia" y de las "cosas" como el rasgo específico y distintivo entre el marxismo y Hegel. Colletti opina que este "materialismo dialéctico" no es más que una "transcripción mecánica de la filosofía de Hegel . . . El

punto realmente crítico . . . es más bien distinto: qué significa realmente una "dialéctica de la materia" y si ésta, como se ha dado siempre por sentado, implica efectivamente una concepción materialista" (pág. 177). Estos autores se apoyan "en un equívoco de fondo. Se ha (n) "esforzado" por leer a Hegel "materialísticamente" precisamente en el punto en que éste estaba . . . aniquilando la materia" (pág. 179). Y es aquí donde "se toca con la mano la total e incurable inconsistencia teórica del "materialismo dialéctico". La "dialéctica de la materia" del idealismo absoluto es trocada por él (Engels) en materialismo; el principio materialista de no-contradicción o, lo que es lo mismo, el "intelecto", es considerado en cambio como el principio de la metafísica. Engels toma por ciencia la metafísica, esto es, la filosofía romántica de la naturaleza; y por metafísica la ciencia efectiva, o sea, la ciencia experimental moderna" (pág. 184).

El confusionismo deriva según Colletti de aquella diferenciación que se hacía entre método (dialéctico) y sistema (idealista) ya que la dialéctica, que en Hegel "deberá fundarse en el pensamiento, no se constituye, porque en éste lo opuesto es sólo una materia . . . ideal, idéntica al concepto y, por consiguiente, no es una contradicción, sino una identidad" (Colletti en "El marxismo e Hegel", pág. 33). Esta reconstrucción engelsiana de la dialéctica idealista olvida que el problema no consiste en "aplicar" esto a la materia y las cosas sino en "ver cómo la materia, las cosas, contribuyen concretamente a estructurar la nueva dialéctica de pensamientos puros" (ibidem pág. 115). Frente a este "materialismo dialéctico" que "empieza sin presupuestos reales", frente al esclerotizado marxismo teórico de la "vulgata" (el de "los Garaudy, los Rosenthal, memorables cada uno a su manera por haber "dialectizado" las matemáticas, el renacuajo y la rana, o el universo entero desde la nebulosa primiva al socialismo, y que en conjunto constitu-

yen la última generación del hegelianismo tardío”), frente a la teoría de la dialéctica (“el celebrado método que sólo una vulgaridad de los tiempos modernos podía hacer pasar por “el” procedimiento de la ciencia”). Colletti propone reiteradamente una alternativa: la base del proceder de la ciencia: la ley científica es unidad de razón y experiencia, racionalidad empírica; la ciencia debe desarrollarse en un continuo tránsito de lo concreto a lo abstracto y viceversa, de un círculo de análisis y síntesis, de inducción y deducción y, por último, en el paso de lo concreto (material) a lo concreto (histórico) específico.

Creo útil advertir que esta posición metodológica de la “circularidad” tiene raíces y plena conexión con la obra actual de Della Volpe (véase por ejemplo su “Rousseau y Marx”) y parcialmente con Ilienkov, frente a las posiciones sostenidas por Luporini en Italia o Althusser en Francia. El hecho de que Colletti se centre, en su crítica a los autores actuales, en Marcuse, pienso que se debe no sólo a que apareció como el más radical de entre la generación de este “hegelianismo tardío”, el más idealista, sino al aspecto novedoso que representa su crítica romántica (heideggeriana) del intelecto. Es su reacción crítica (idealista y romántica) de la ciencia, presa de cierto furor por delante, la que le lleva a afirmar que sólo es posible alcanzar la verdad, la razón, el conocimiento dialéctico a través de la destrucción de los datos de hecho y de la reflexión no dialéctica, del intelecto, de la superación revolucionaria de la ciencia y de la técnica. Precisamente en esta “celebración de la Noche y de la Nada”, que dice Colletti, vamos a encontrar la revelación más sincera y neta del nuevo hegelianismo, que aquí sí que no se disfraza. Tal vez sea éste el mérito de Marcuse.

Sobre el tercer “bloque” de análisis que nos ofrece Colletti, el que se refiere a Rousseau, ya indiqué su carácter de marginalidad, lo que nos exime de mayores comentarios. Tan sólo in-

dicar los objetivos que impulsan éstas que el mismo autor denomina “notas”: “el de informar sobre algunos estudios sobre el pensamiento político de Rousseau, aparecidos con ocasión de la celebración de su bicentenario; y el de proporcionar un esbozo o un “intento” de interpretación del filósofo ginebrino sobre las líneas del tema anunciado: el problema de la “sociedad civil moderna”. Se refiere a los estudios de Gossman, Cotta, Derathé, Otto Vossler, etc. . . Señala Colletti que un elemento clave de la “crítica de la sociedad civil” de Rousseau consiste en haber estado “circunstanciada” por los modelos teóricos de la reflexión económica de sus coetáneos, pasando a estudiar las relaciones e influencias recíprocas entre el autor, Mandeville y A. Smith.

Para concluir, y sin ánimo de establecer conclusiones, desearía sí recalcar que algo nuevo late en esta sugerente y desenfadada obra de Colletti: Su ruptura con ese “proceso de involución y de esclerosis dogmática” que subyace en el marxismo teórico de las últimas épocas. En medio de este viento fresco, reflexionar, junto a Colletti, lo que es “materialismo histórico” y lo que yerra el “materialismo dialéctico” puede convertirse en una liviana e incluso feliz tarea.

F.J. PANIAGUA

Efficiency et Dimension des Banques, G.F. DUMONT, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1975, 349 pp.

La problemática de la dimensión de las empresas, y particularmente de la dimensión óptima, viene acaparando en los últimos tiempos y en los diversos contextos espaciales, un marcado interés, y ello tanto desde el punto de vista científico, académico, como desde la óptica práctica de todos quienes por devoción o por obligación intervienen como actores. A las relaciones de tipo inmediato que las repercusiones del problema “tamaño de la empresa” tienen con la política económica -dis-

ciplina ésta que le interesa conocer si se dan leyes internas que afectan a la eficiencia y a la dimensión óptima de las empresas-, se suman también otras relaciones no menos importantes con gran parte de la teoría económica actual y que afectan, en último término, a la misma estructura social que se asienta en el sistema económico.

Cuando van transcurridos cerca ya de doscientos años desde que Adam Smith contemplara la división del trabajo como una fuente de economías de escala de dimensión, la verdad es que tanto en el campo metodológico como en el empírico, no puede decirse que se haya trabajado lo suficiente, o con la debida eficacia, para solucionar el problema de la contrastación de dicha hipótesis. Muchas veces se han frustrado iniciativas o se han malogrado intentos por las contradicciones, aparentes o reales, a las que se enfrentan con frecuencia los estudiosos del tema sobre la misma esencia del fenómeno del tamaño óptimo y, desde luego, por las todavía insuficientes herramientas de análisis con las que se cuenta para aprehender totalmente las múltiples facetas de la realidad de tal fenómeno. No hay que olvidar, por otra parte, que esta misma realidad se le suele presentar al estudioso incompleta y desdibujada por la consabida ausencia o deficiencia de información estadística al respecto.

Con todo, la bibliografía que sobre el tema aparece en los últimos treinta años, y sobre todo en la última década, indica una evidente proliferación de estudios teóricos, metodológicos y empíricos encaminados a perfilar y esclarecer la problemática de la dimensión y la eficiencia, especialmente para apuntar soluciones y conclusiones operativas de aplicación a las plantas o empresas de naturaleza industrial.

En cambio, en el campo del sector terciario, por sus especiales dificultades, comparativamente superiores a las del industrial a efectos de tratamiento del tema, los trabajos aportados y los resultados conseguidos son, hoy por hoy, altamente deficitarios en compa-

ración con lo alcanzado en el marco del sector secundario. El tratamiento del tema del dimensionado en las instituciones financieras -y concretamente en la banca- viene tropezando pues con este cúmulo de inconvenientes; no obstante, dada la trascendencia que el papel del sector financiero y sus instituciones desempeña en toda economía moderna, reclama perentoriamente esfuerzos investigadores que ayuden, tanto desde el punto de vista micro como macroeconómico, a alcanzar conclusiones que redunden en aprovechar de la forma más óptima posible, el rol de estas entidades en el complejo engranaje del sistema económico.

En este sentido, la obra de Gerad-François Dumont, salvando las puntualizaciones críticas que se verán, es un trabajo ciertamente interesante. En su planteamiento formal, siguiendo la tradición expositiva de la mayor parte de los economistas franceses, el autor es exhaustivo en el tratamiento de las fuentes y del entorno que, de una forma u otra, influyen en el tema central de la investigación; tanto es así que la lectura del libro invita en ocasiones a caer en la tentación de irse directamente "al grano" y dejar "la paja" para aquellos "hambrientos" o bien "glotones" que precisan "comerse" toda la estructura del cereal. Ni que decir tiene, por consiguiente, que una metodología expositiva tan minuciosa y estructurada, será bien acogida por quienes utilicen la obra a modo de "manual" de la banca en general y del sistema bancario francés en particular.

Otra observación previa al análisis de la obra es que el tratamiento del tamaño de los bancos franceses que hace el doctor Dumont se concreta especialmente a los que él denomina y define como la mediana y pequeña dimensión -contrastando con la generalidad que del título de la obra se desprende- y ello por considerar, creemos que con acierto, que los seis grandes grupos bancarios franceses, formados en torno a la *Banque National de Paris, Crédit Lyonnais, Société Générale pour le Développement de l'Industrie et du Com-*

merce, el grupo de la *Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas*, el grupo de la *Banque de Suez* con el del *Crédit Commercial de France*, son otro mundo, ya que aparte de que alguno de ellos está nacionalizado, su dimensión -medida en términos de actividad total- da un salto en la proporción de 15 a 1, siendo 15 el mayor banco de los grandes (la B.N.P.) y 1 el mayor de los de mediana y pequeña dimensión (p. e., la *Société Lyonnaise de Dépôts et de Crédit Industriel*). Dumont considera que estos bancos de dimensión media y pequeña forman el séptimo grupo y son, repetimos, los que analizamos centralmente.

La obra consta de una introducción, cuatro partes o títulos (que contienen quince capítulos) y una conclusión. Además se ofrecen tres anexos sobre 1) la actualidad bancaria de la pequeña y mediana dimensión en los últimos treinta años, 2) la clasificación por tamaño de los bancos franceses a finales de 1972 y 3) la relación de los miembros del Consejo de Administración de la Oficina Comercial de Bancos privados.

En la primera parte se analiza el mercado de productos bancarios. Desde el punto de vista de la demanda (capítulo I) se describen los cuatro grandes grupos de agentes económicos que la forman: particulares, empresas, estado más corporaciones públicas y el exterior. El capítulo II examina la oferta, constituida por los bancos, y que se halla sometida a múltiples restricciones, tanto legales como derivadas de la propia concurrencia bancaria. En el capítulo II se recoge un minucioso inventario de los productos bancarios destinados a los cuatro segmentos de mercado antes citados, haciéndose matizaciones interesantes sobre la diferenciación de productos que incorpora el hecho de la dimensión y características del banco oferente. El capítulo IV contiene los aspectos del funcionamiento del mercado bancario donde, a través de un aparato estadístico bastante completo sobre número de intermediarios financieros, oficinas

o puntos de venta, cifras de depósitos y cuotas de mercado, se pone en evidencia 1) el carácter interdependiente de este mercado, 2) una cierta rigidez en el derecho de entrada y 3) la estructura oligopolista del mercado bancario francés -que tiende a convertirse en monopolístico- con determinación de precios en parte a base de acuerdos de hecho más o menos respetados y en parte a base de competencia real. El capítulo V, que cierra esta primera parte, constituye una aproximación al análisis de las empresas bancarias basado en la técnica de los ratios que, previamente seleccionados, permiten estructurar los diversos cuadros de mando. Dos son las series principales de ratios que presenta Dumont: los ratios de gestión y los ratios de análisis, desglosándose éstos en ratios de actividad, de resultados y de explotación. Como conclusión de este capítulo puede decirse que el cuadro de mando de una entidad bancaria no presenta apenas diferencias atribuibles a su dimensión. Esta parte, muy descriptiva, alberga a nuestro juicio, en estos últimos capítulos, sus aportaciones más operativas.

El tema central de la obra se aborda en la segunda parte, que trata de la pequeña y mediana dimensión bancaria. El autor, partiendo de la base según la cual resulta difícil aislar "una" definición ideal de tamaño medio y pequeño de la empresa -dada la extrema relatividad del término, que se halla en función del sector al que aquélla pertenezca-, opta por acogerse a la definición de la Enciclopedia francesa, que dice que "las empresas pequeñas y medianas son aquéllas explotadas por patronos que arriesgan en su negocio sus propios capitales, que ejercen la dirección administrativa y técnica de la actividad de su empresa y que mantienen contactos directos y permanentes con su personal" (pág. 132). Transportando el problema definitorio a la empresa bancaria, G.F. Dumont considera que "los bancos de tamaño medio o pequeño pueden presentar formas jurídicas diferentes: sociedad anónima.

comanditaria simple o por acciones, de denominación colectiva o personal. Una parte importante de su capital está generalmente en manos de personas físicas y en especial de los dirigentes y de sus familiares. Estos bancos tienen una dimensión regional o local y aseguran la presencia continuada en su región; como consecuencia de ello, poseen un conocimiento profundo de su zona derivado de sus contactos seculares, del diálogo, de las relaciones humanas, de tal forma que la estabilidad de su asentamiento les permite una gran continuidad en la relación. Estos bancos poseen, pues, un conocimiento amplio de sus clientes y de su región, una rapidez de ejecución y unas posibilidades de asesoramiento bastante grandes; de esta forma, tienden a compensar la relativa debilidad de medios que pueden brindar a su clientela en razón de su tamaño" (pág. 133).

La definición precisa de lo que es la banca de pequeña y mediana dimensión reclama una definición cuantitativa, lo cual deberá basarse en las magnitudes que parezcan más idóneas para reflejar en cifras la variable "tamaño bancario". El autor estudia 1) las variables de actividad (activo total, recursos ajenos, créditos), 2) las variables de resultados (capital, *cash-flow*, fondos propios, beneficios, producto neto bancario) y 3) las variables de explotación (número de empleados, gastos de personal, gastos generales, número de sucursales, superficie de las oficinas y número de cuentas). De la consideración de estas diferentes variables, G.F. Dumont se queda con dos que, a su juicio, son las más significativas para expresar cuantitativamente la dimensión bancaria: el activo total y el número de empleados. En base a esto, define que un banco de dimensión pequeña a nivel nacional será en Francia aquél que tenga un número inferior a cien empleados y/o que el activo total sea inferior a cien millones de francos, mientras que un banco de dimensión media será aquél que supere estas dos cotas. Se dejan de lado, como ya se ha dicho, los seis grandes gru-

pos bancarios de dimensionados muy alejados respecto al resto de los bancos del país. Asimismo, y según la óptica del mercado, el autor encuentra tal vez una medida más perfecta de dimensión que no está sujeto a las servidumbre de las cifras absolutas, de un lado, ni al contexto espacial de actividad del banco, de otro; se trata de la cuota de mercado del banco en su zona de actuación. Los bancos de gran dimensión -siguiendo este criterio- serán aquéllos que tengan más del 1 por ciento de su mercado. Entonces, los de tamaño medio y pequeño serán los que tengan menos del 1 por ciento de participación en su zona de actividad, ya sea ésta de ámbito nacional, regional o local.

En el capítulo VIII se analizan los "puntos débiles" de la mediana y pequeña dimensión en el sector bancario. Vistos estos puntos negativos, el autor llega a una conclusión provisional: "considerando los aspectos negativos . . . , la evolución de la actividad (de estos bancos) puede resultar inquietante, poniendo en tela de juicio su propia supervivencia. A primera vista, los 'handicaps' de la pequeña y mediana empresa parecen dirimentes" (pág. 151). Esta impresión inicial, Dumont la somete a contrastación en el siguiente capítulo y a lo largo de la tercera parte de su obra. El capítulo IX nos sorprende con un análisis empírico bastante completo, basado en una serie temporal de once años (1961 a 1971) sobre las relaciones ingresos-costes-dimensión en el sector bancario francés. De este análisis se desprenden las siguientes conclusiones: 1) la rentabilidad financiera (beneficios respecto a fondos propios) de los bancos de dimensión media y pequeña no es inferior a la del conjunto de los bancos inscritos; 2) los bancos de mediana y pequeña dimensión tienen una rentabilidad comercial (beneficios netos respecto a activo total) relativamente superior a la del conjunto de los bancos registrados; 3) la productividad por empleado ha crecido a ritmo parecido en la banca pequeña, en la mediana y en el conjunto de bancos; 4) con re-

ferencia al criterio de crecimiento, los "handicaps" de la mediana y pequeña dimensión en el sector bancario no parecen dirimientes y 5) la rentabilidad social (entendida como los gastos de personal respecto a la plantilla) parece ser superior en la pequeña y mediana banca que en el conjunto del sector. De todo ello, Dumont deduce que los "handicaps" de la mediana y pequeña banca en el sector no son dirimientes, por lo que estas entidades no se han de considerar como un "residuo" de más o menos inminente desaparición. Al contrario, parece que pueden llegar a superar los inconvenientes actuales que vienen soportando.

En la tercera parte, a través del estudio de la evolución del entorno de la banca de mediana y pequeña dimensión, se pretende comprender el por qué soporta estos "handicaps". Para ello se estudia (capítulo X) la transformación sufrida en las variables institucionales, que resulta ser verdaderamente importante. Igualmente relevantes aparecen las mutaciones observadas en las variables técnicas (capítulo XI), llevadas de la mano de la "revolución informática". En el capítulo XII se analiza la evolución de la estructura de los bancos, llegándose a la conclusión de que la concentración bancaria ha sido propiciada más por los cambios en las variables técnicas que por los de carácter institucional. Asimismo, estas concentraciones se han llevado a cabo más por absorciones que por fusiones. Por último, se cierra esta tercera parte con un capítulo destinado a estudiar el comportamiento y las nuevas estrategias de la banca francesa, destacándose que a partir de los años 65 se ha asistido a una política de multiplicación de productos y servicios bancarios y la implantación de puntos de vista de marketing en la gestión de las entidades del sector.

El análisis del proceso dinámico que ha tenido, y se intuye va a tener, el sector bancario, permite a G.F. Dumont aislar los factores favorables que puedan incidir en la evolución de la banca de pequeña y mediana dimen-

sión, teniendo en cuenta la conclusión a la que ha llegado según la cual los "puntos débiles" de estos bancos no constituyen, pese a su importancia, un impedimento serio para su desarrollo y subsistencia. Es en la cuarta parte donde se aborda la trayectoria histórica y previsible de los factores favorables o "puntos fuertes" de la mediana y pequeña banca. El capítulo XIV estudia los factores de carácter intrínseco y en el capítulo XV se ven los derivados de las acciones sobre el entorno socio-económico. Respecto a los factores intrínsecos, parece que estos bancos están en condiciones de ofrecer una gama de productos tan variada como puedan hacerlo las grandes entidades bancarias, que sus estructuras de explotación no se muestran en desventaja comparativa con la de los grandes grupos y que, por otra parte, en el superficial repaso comparativo que hace el autor con la banca mediana y pequeña del extranjero, se deduce que ésta existe y se desenvuelve perfectamente en la mayoría de los países occidentales. En cuanto a los factores favorables atribuibles al entorno, cabe destacar el utilísimos rol que juegan en el país vecino el Subgrupo de bancos privados, nacido en el seno de la Asociación Profesional de Bancos, así como la Oficina Comercial de Bancos Privados. Las realizaciones concretas -salvando las desventajas que en muchos aspectos podrían imputarse a la ausencia de gran tamaño- y sobre toda la seriedad que exhiben ante las autoridades monetarias, constituyen un punto de apoyo decisivo en el desenvolvimiento y progreso de estos bancos de dimensión media y pequeña.

Gérard-François Dumont hace un balance, en sus conclusiones, de los pros y contras que su análisis de la banca mediana y pequeña presenta frente a los grandes bancos franceses. "La dimensión media o pequeña no es ni la mejor ni la más favorable; todo depende del objetivo perseguido por la empresa. Esta puede tener una dimensión determinada para conseguir ciertos objetivos o bien otra para alcanzar

otros fines. Es por ello que, en definitiva, todos los bancos buscan el aprovechamiento simultáneo de las ventajas del gran tamaño y de las de la dimensión media y pequeña" (pág. 301). Para lucrarse de los beneficios de la gran dimensión, los bancos pequeños y medianos han recurrido y recurren a numerosos acuerdos de cooperación: creación de filiales comunes, intercambio de experiencias diversas, participación común en el campo de la informática, etc. Asimismo, y con el fin de aprovechar las ventajas de la banca mediana y pequeña, los grandes grupos se están lanzando a un vasto programa de descentralización regional y local que les devuelva en cierta medida esa cualidad que es la atención casi familiar a la clientela.

En resumen, la obra de Dumont nos parece una excelente oportunidad para conocer de forma práctica la problemática del sector bancario en general y del francés en particular, y ello desde el prisma de la variable dimensión. Quizá el rigor teórico que el autor pretende dar a ciertas partes de su libro no esté a la altura de las aportaciones que sobre la materia existen en la actualidad, sobre todo en el mundo anglosajón, y que él, por supuesto, no recoge ni tan sólo en su desigual bibliografía. En materia de dimensión, y teniendo en cuenta las cualidades analíticas que parecen adornar al autor, se nota a faltar, a nuestro juicio, un estudio analítico más consistente, que utilizando cualquiera de los procedimientos y métodos empleados por los especialistas más acreditados del tema, dieran un respaldo teórico a muchas de las conclusiones felices a las que llega el autor por la vía, en ocasiones, de una metodología extremadamente descriptiva.

FRANCISCO CUESTA TORRES

La Teoría Económica de la innovación industrial, Ch. FREEMAN, Alianza Editorial, Madrid, 1975, pp. 403.

La Teoría Económica neoclásica,

hasta épocas muy recientes, ha tratado el "progreso tecnológico" con un componente del "factor residual" en los modelos de crecimiento económico, dándole la consideración de variable exógena y centrando toda la atención en dos factores de producción; capital y trabajo, como principales determinantes explicativas del crecimiento económico.

Hasta principios de los años sesenta, la corriente económica imperante no ha concedido una importancia relevante al factor residual y ello debido fundamentalmente a que los dos factores anteriormente mencionados sólo conseguían explicar una parte reducida del crecimiento del output. En este sentido, la mayoría de los estudios econométricos al respecto, en los países industrializados, han atribuido mayor importancia al progreso tecnológico que a los incrementos del capital y mano de obra en el proceso de crecimiento. La obra de Ch. Freeman aquí reseñada, se inscribe pues dentro de esta corriente de pensamiento.

Ch. Freeman, profesor de la Universidad de Sussex y miembro de la Universidad de Investigación sobre Política Científica, analiza detenidamente las innovaciones en procesos y en productos centrándose su análisis en dos industrias, la electrónica y la química. Este enfoque descriptivo, característico de la mayoría de la literatura sobre el tema, lo utiliza el autor como marco de referencia a lo largo de toda la obra.

Posteriormente, analiza la problemática de la innovación industrial en tres áreas fundamentales: empresa, política científica nacional y la problemática de la medición del output como medida de la investigación.

En la primera parte, analiza a través del método histórico la importancia que a lo largo de las innovaciones tecnológicas de la industria electrónica y química ha tenido la profesionalización del sistema I +D y la especialización en las labores científicas. En este sentido el autor subraya que tal como Machlup demostró en 1959 las "industrias del conocimiento" ya

daban ocupación a una cuarta parte de la fuerza de trabajo de Estados Unidos, constituyendo solamente un pequeño porcentaje de este amplio campo las actividades de investigación e invención, así, la fuerza de trabajo destinada a ello en los Estados Unidos sólo representa un dos por ciento de la población activa y menos de un uno por ciento en la mayoría del resto de los países industrializados.

Tras describir las principales innovaciones en los sectores mencionados, al final de la primera parte, el autor introduce el concepto de "umbral" en I + D, y lo define como el nivel mínimo de investigación y desarrollo "defensivo" que debe poseer una empresa, en este sentido afirma que los umbrales de I + D son más altos en las empresas americanas que en las correspondientes europeas debido a que "los costes de investigación y desarrollo son probablemente entre vez y media y dos veces mayores que en Europa". Así, pues, el umbral de I + D actúa a modo de barrera de entrada para aquellas empresas que deciden adoptar alguna estrategia determinado en el área de la innovación industrial.

En la segunda parte de la obra, titulada "Innovación y teoría de la empresa", el autor analiza cuáles son las condiciones de éxito o fracaso en la innovación industrial, comparando diversos intentos de innovación que alcanzaron el éxito con otros intentos que resultaron fallidos, consiguiendo elaborar una lista en la que figuran las características de las firmas que han tenido éxito en la innovación dentro de las industrias estudiadas. Se analiza asimismo, la innovación y el tamaño de las empresas tengan ventajas respecto a las evidencia empírica de que las grandes empresas tengan ventaja respecto a las medianas y pequeñas en este campo, pero sí que se observa que en la mayoría de los países industrializados la mayor parte de I + D industrial (más de los dos tercios) lo realizan grandes empresas, llegándose a interesantes observaciones referentes a la intensidad de investigación y tamaño de empresas.

En el capítulo correspondiente a "incertidumbre, evaluación de proyectos de innovación", se analiza las aportaciones de diversos autores europeos y americanos al respecto, desprendiéndose que en general "la mayoría de las empresas son incapaces de hacer cálculos muy racionales acerca de un proyecto (de investigación) por la incertidumbre inherente al proceso . . ." Puede concluir también que respecto a la incertidumbre es muy difícil reducir la tasa de procesos a través de una "mejor administración de la selección y de las técnicas del control de innovaciones o proyectos.

El último capítulo de la segunda parte titulado "innovación y estrategia de la empresa", clasifica algunas estrategias posibles y las estudia en relación al I + D y a otras actividades innovadoras de la empresa. Estas estrategias quedan clasificadas en cuatro grandes tipos: "ofensivas", características de las empresas americanas, "defensivas", adoptadas por aquellas empresas que pretenden que el cambio tecnológico no les desborde y poder así seguir en el juego. Esta estrategia es la dominante en la mayoría de las empresas europeas. Por último están las empresas "imitativas" y "dependientes", caracterizándose las primeras por contentarse en marchar con gran retraso respecto a las empresas líderes en tecnología; las "dependientes" por fin son empresas que tienen una estrategia que "comporta la aceptación de un papel esencialmente satélite o subordinado en relación a otras empresas más fuertes". En resumen, este capítulo es un intento de desarrollar una teoría de la empresa más comprensiva y satisfactoria en la que tengan cabida aspectos tales como el cambio tecnológico.

En la tercera parte se analiza la política científica nacional, señalándose que en general ésta ha estado dominada por consideraciones de prestigio (programas Apolo, Concorde, etc.) y por el poder de los "lobbys", en lugar de regirse por criterios en base al análisis coste-beneficio y por la soberanía del consumidor, en este sentido se

señala en la obra que la investigación militar y espacial han privado durante cerca de tres décadas sobre aquellas relativas a los bienes de consumo, en general sobre todas aquellas investigaciones relativas a una mejor calidad de vida. El autor en este punto se muestra partidario de instrumentar mecanismos para que exista un mejor acoplamiento entre la comunidad científica y el público en general.

Por último, el libro incluye un apéndice en donde se trata de evaluar las posibilidades y dificultades de medir el output del I + D, para ello el autor a través de diversos extractos de publicaciones de la OCDE y la UNESCO, analiza el sistema de patentes y el número de innovaciones, y compara resultados obtenidos por diversos autores, en la búsqueda de una medida del output idóneo para determinar la eficacia del sistema de I + D.

El trabajo del profesor Freeman intenta, a partir de la evidencia empírica al respecto, dar contenido a los análisis teóricos, utilizando para ello gran parte de la literatura sobre estos temas, con lo que la obra aquí reseñada más que una introducción a la economía de la innovación industrial proporciona al lector una visión panorámica de estos temas.

El libro contiene asimismo una abundante bibliografía que si bien es de una cierta heterogeneidad tiene un indudable valor informativo.

JUAN A. SALMURRI TRINXET

The Measurement of Economic and Social Performance. Milton MOSS (Ed.). NBER, Studies in income and wealth, n. 38.

Al pobre analista de la sociedad española, sin censo industrial desde hace dieciséis años, por ejemplo, o detectivesco buscador de la distribución espacial del gasto público, no le pueden resultar extrañas las quejas de sus compañeros de otras latitudes en el sentido de que no disponen de muchos de los datos precisos para su tarea. Existe una desproporción entre la informa-

ción con que se cuenta y la literatura que la discute. ¿Qué sabemos -Contabilidad Nacional en mano- sobre la distribución de la riqueza, sobre la formación de capital por las familias -tangible y en educación-, sobre las pérdidas de medio ambiente o el gasto incurrido para mantenerlo, sobre la amortización, sobre el trabajo femenino y el valor del ocio?. La racionalización de muchas decisiones pasa por la elaboración de estadísticas que cubran estos campos.

La obra que ahora se comenta, *compte rendu* de una conferencia del NBER de Noviembre de 1971, recoge aportaciones sobre estos temas de Denison, Eisner, Ruggles, Jorgenson, Olson, Weisbrod, Terleckyj, Kneese, Leontieff, Tobin, etc. ¿El tema de la conferencia?: la crítica desde esos vacíos de nuestra medición del crecimiento económico a partir de los conceptos y datos de la contabilidad nacional.

El primer ejercicio a reseñar es el presentado por Nordhaus y Tobin sobre la determinación de una "medida del bienestar económico" (MBE) para la economía de los Estados Unidos de 1929 a 1965. ¿Cuáles son las correcciones precisas sobre el PNB o PNN?. La primera es el tratamiento como capital de los bienes de consumo duraderos, para eliminar la paradoja de que cuanto más percederos sean los productos más aumentaría el PNB: el efecto cuantitativo de esta modificación es pequeño. La segunda consiste en la eliminación de actividades intermedias que no sean fuentes directas de utilidad, por ejemplo, los gastos del viaje diario al trabajo, o, sobre todo, los gastos de defensa, pues, aunque han pasado del 8 por ciento al dieciséis por ciento del PNB, parece que los americanos (y todos) pueden sentirse con razón, menos seguros hoy que en 1929 (*). La tercera corrección con-

(*) En *New Scientist*, 27 de marzo de 1975, puede verse una nota sobre el posible impacto cancerígeno de las bombas de bromo estratosféricas.

siste en sustraer los servicios imputados al capital educativo y de sanidad, pues la mayor parte de esos servicios cumple una función intermedia respecto a la producción final y no producen satisfacción directa. La cuarta y quinta corrección se refieren a la inclusión del valor del ocio (según el salario horario), y la inclusión del valor de las actividades no mercadeables, tales como el trabajo femenino en la vivienda, valoradas según salario horario pero deflactando por el índice de precios de los bienes de consumo. La sexta corrección se refiere a los inconvenientes de la vida y el trabajo en la gran ciudad; para medirlos se determinó mediante regresiones corte transversal las diferenciales de renta precisas para mantener en las grandes zonas urbanas

a sus actuales habitantes: la prima por inconveniente resultante se eleva a un 5 por ciento del PNB. El resultado de todas estas correcciones aparece en la tabla adjunta.

Sin embargo, de la misma forma que el PNN habría de indicarnos el nivel de consumo sostenible de forma indefinida en condiciones estacionarias, hace falta también definir una MBE sostenible per capita, una vez satisfechos los requerimientos del crecimiento y del consumo de capital. Cuando el bienestar económico fáctico sea superior al bienestar económico sostenible estaríamos satisfaciéndonos a costa de parte de los frutos del progreso futuro. Habida cuenta de esos requerimientos de crecimiento adicionales, la tabla permite constatar que el *bienes-*

TABLA I

MBE de los Estados Unidos

(miles de millones de dólares de 1958)

	1947	1958	1965
PNN	291,6	408,4	563,1
1. Compras bienes consumo duradero	-26,2	-37,9	-60,9
Imputación servicios capital de consumo	26,7	40,8	62,3
2. - 3. Costo privado instrumental	-10,9	-19,9	-30,9
Gasto público instrumental	-20,8	-56,4	-63,2
Otras inversiones familiares	-10,4	-19,6	-30,1
Algunos servicios imputados del capital público	10,0	14,0	16,6
4. Valor del ocio	466,9	554,9	626,9
5. Actividades no mercadeables	159,6	239,7	295,4
6. Inconvenientes urbanos	-19,1	-27,6	-34,6
Población (millones)	144,7	174,9	194,6
MBE per cápita (\$)	5.552	5.919	6.391
7. Requerimiento crecimiento	5,4	-78,9	-101,8
MBE sostenible	858,6	1.047,7	1.241,1
MBE sostenible per cápita (\$)	5.934	5.991	6.378

tar económico per capita ha crecido menos que la renta per capita.

¿Pueden bastarnos esas correcciones? ¿No habrá que valorar asimismo la calidad del ocio, la posibilidad de decidir, las condiciones de trabajo, la movilidad y variedad social, los grados de libertad en la vida cotidiana? Los "indicadores sociales" elaborados hasta el momento relevan crecientes síntomas de insatisfacción. Aquí, donde las jornadas han sido realmente largas, el PNB puede haber estado comiendo mucho valor de ocio, ese tiempo libre ya valioso porque resulta del trabajo previo y no de la desidia. Cuando el valor del ocio es tanto como el de toda la producción resulta sorprendente que sepamos tan poco sobre las formas de agilizar la sustitución trabajo-tiempo libre.

Los demás estudios de la Conferencia reconstituyen y elaboran algunas de las piezas precisas para pasar de la contabilidad de la producción a la contabilidad del bienestar. Uno de los trabajos más interesantes es la discusión Juster-Jaszi sobre el tratamiento que debe darse a todos los gastos precisos para evitar el deterioro del medio ambiente, gastos que según Kneese deberían elevarse en EE.UU. a unos 11 mil millones de dólares al año. Los gastos en filtros en los tubos de escape de los automóviles o en las chimeneas, en depuradoras, etc. . . ¿deben contabilizarse como adiciones al producto nacional o más bien sólo evitan un deterioro que de otra forma se habría producido, o, habiéndose realizado ya, le impide que persista? La contabilidad nacional está pensada para el análisis de la coyuntura y no para el análisis del crecimiento. Desde esta segunda perspectiva, como medición del bienestar, estos gastos no pueden considerarse adicionales al producto final.

La discusión por Olson de las causas de la ineficiencia del sector público puede considerarse antológica y de lectura obligada para Escuelas de Administración Pública. Sólo superando la naturaleza "colectiva" de los bienes públicos mediante buenas mediciones

de la producción servida por el estado podría superarse esa tradicional ineficiencia. A ello habría que añadir buenas estimaciones de las valoraciones subjetivas de los servicios prestados (de las funciones de demanda), y mayor responsabilidad individual de los funcionarios (aportación de Grove).

J. GARCIA - DURAN

Modelling the Economy, editado por G.A. RENTON. Editorial Heinemann, Londres, 1975; 676 pp.

El Social Science Research Council (SSRC) de Inglaterra viene financiando, desde hace varios años, diferentes modelos macroeconómicos para la economía del Reino Unido. La política de financiar proyectos similares se justifica por el hecho de referirse a una rama relativamente nueva de la investigación económica que se está desarrollando rápidamente, pero en la que los caminos a seguir y métodos a adoptar no son únicos. Por ello una competición en este campo es de esperar que sea provechosa. Sin embargo, al financiar proyectos muy relacionados es necesario coordinar los esfuerzos de los diversos centros. Una de las formas de establecer la comunicación necesaria es mediante una conferencia sobre el tema objeto de la investigación. Así, en julio de 1972, organizado por el SSRC, tuvo lugar en la London Graduate School of Business Studies (LGSBS), una conferencia sobre la "construcción de modelos de la economía del Reino Unido". Las ponencias que allí se presentaron son las que se publican en este estudio. No obstante, las versiones que aparecen ahora, en algunos casos, no corresponden exactamente a las presentadas entonces.

La primera parte del libro se dedica a la descripción de cuatro modelos macroeconómicos. El capítulo primero se refiere al modelo de LGSBS, que es el modelo trimestral europeo más antiguo, con el que se vienen haciendo predicciones desde 1966. En este centro se ha construido un modelo básico,

que es el que se presenta en este capítulo; en él se basan las predicciones económicas que cuatrimestralmente se publican en el *Sunday Times*. No obstante, para ejercicios particulares de simulación, se pueden añadir diversos bloques que aumentan el detalle y desagregación del modelo.

El modelo, al igual que los otros tres incluidos en esta primera parte, sigue el tipo clásico de un modelo de gasto, basado principalmente en las cuentas de la contabilidad nacional y sector exterior. En él se distinguen ocho sectores, consumo, inversión, comercio, rentas personales y mercado de trabajo, rentas de corporaciones, precios, tipos de interés y sector público. Consta de sesenta y ocho ecuaciones de comportamiento, diecisiete ecuaciones técnicas, y sesenta y nueve identidades. En la estimación se ha seguido principalmente el procedimiento de mínimos cuadrados ordinarios, pero se señala que diferentes métodos de estimación han conducido a estimadores que implican diferentes especificaciones estructurales del modelo. Para resolver el modelo (no lineal) se usa el algoritmo Gauss-Seidel y no se han encontrado problemas de convergencia.

El sector de consumo se desagrega en consumo de bienes duraderos y no duraderos y también contiene una ecuación para explicar los créditos concedidos al sector de consumo. A la propensión marginal de las rentas procedentes de transferencias del gobierno central, se le construye a tomar el valor unidad. El efecto de los stocks en el consumo de bienes duraderos no se tiene en cuenta debido al alto grado de colinealidad entre la variable "proxy" empleada para dichos stocks y la renta disponible.

La inversión se desagrega en tres subsectores, inversión privada no-residencial, inversión privada residencial y existencias. En la especificación de la primera se sigue la teoría Jorgenson y en la de la segunda se tiene muy en cuenta la estructura de ese sector en la sociedad anglosajona. Los resultados

para la ecuación de existencias no son muy buenos debido, en parte, a que a la variable dependiente se le incorpora la discrepancia existente entre la medición del PNB vía producción y vía gasto.

La actual versión del sector exterior y balanza de pagos se ve bastante afectada por el hecho de que el modelo de la LGSBS está incorporado en el proyecto internacional LINK: así, las exportaciones de bienes no están desagregadas mientras que sí lo están las importaciones. En éstas últimas, como es común en bastantes estudios empíricos, no ha sido posible identificar el efecto precio.

En el sector de rentas y empleo, los mayores problemas se presentan en la ecuación de salarios y, por ello, en versiones anteriores del modelo el salario de convenio colectivo se tomaba como variable exógena. En esta versión dicha variable, agregada, se explica mediante una ecuación del tipo expectativas-exceso de demanda. Las expectativas de inflación se aproximan por el incremento actual de los precios, ya que el uso de retardos distribuidos o la teoría de la "severidad de la inflación" de Eckstein-Brinner, no han dado resultados satisfactorios. En la aproximación del exceso de demanda se sigue la hipótesis de "trabajo almacenado" (hoarded labour) de Taylor, pero calculándolo en base al PNB agregado y no por industrias. En el texto se señala que esa hipótesis no es muy convincente pero estadísticamente es la más satisfactoria de todas las consideradas. No obstante, eso no es suficiente para justificar la introducción de dicho tipo de ecuación en el modelo.

El capítulo segundo expone el modelo del "Treasury". Consta de noventa y cinco ecuaciones, de las cuales la mitad aproximadamente son de comportamiento. En la especificación de la inversión privada fija, las ecuaciones utilizadas son del tipo de acelerador flexible y se han desagregado distinguiendo cuatro sectores: manufactura, distribución y servicios, construcción naval y otros. La inversión fija en és-

tos dos últimos, así como el agregado total de inversión en viviendas se consideran como exógenos al sistema. En su conjunto, la demanda de inversión, es uno de los sectores en los que existen mayores diferencias entre este modelo y el de la LGSBS. No obstante, como señaló el prodesor Shepherd en la discusión, ciertas diferencias entre las estructuras de los modelos no reflejan, necesariamente, auténticas diferencias de opinión, sino simplemente que el éxito obtenido en medir el efecto de ciertas hipótesis económicas ha sido distinto.

Un rasgo peculiar de este modelo es que un número considerable de sus ecuaciones tienen coeficientes que les han sido impuestos, en base -dicen sus autores- a información proveniente de fuera del modelo. Esto ocurre al explicar el gasto de los consumidores, índice de producción manufacturera, precios, sueldo y salario medio, etc. y es debido a que el detalle con que se formulan las ecuaciones correspondientes es muy superior al que la información estadística disponible permite identificar. Por ejemplo, en la ecuación de consumo, además del efecto de crédito se distinguen los efectos correspondientes a tres tipos distintos de renta, cada uno de ellos con estructuras de retardos diferentes que incluyen hasta diez trimestres anteriores. Según los autores, la imposición de valores a los coeficientes se ha realizado procurando que fuera consistente con los resultados obtenidos con regresiones más simples. No obstante, la realidad es que la información externa disponible y el análisis estadístico complementario utilizados no son suficientes y se necesita introducir criterios subjetivos para especificar las ecuaciones en cuestión, por lo que éstas han de cogerse con cierta reserva y en definitiva tampoco pueden ser utilizadas sin reajuste a la hora de predecir.

El método seguido para la estimación del modelo tampoco tiene en cuenta la determinación simultánea de las variables y, como es sabido, el resultado es una estimación sesgada. Pa-

ra obtener cierta percepción sobre el sentido e importancia de los sesgos, el "Treasury", con el Dr. D. Hendry, está realizando una serie de experimentos en base a una versión condensada del modelo de diez ecuaciones, que puede ser estimada por métodos de información completa. Este trabajo, al parecer, está todavía en progreso y no se incluye ningún resultado en este volumen.

El capítulo tercero, a cargo de "National Institute of Economic and Social Research" (NIESR), es una presentación de la evolución sufrida en el NIESR en el método de predecir el estado de la economía del Reino Unido desde 1959 hasta la fecha. El apéndice a dicho capítulo, que no fue presentado en la conferencia de julio de 1972, describe el modelo econométrico que actualmente sirve de base para el ejercicio de predicción. Respecto a los otros modelos que se incluyen en este volumen, el modelo de NIESR es pequeño, once ecuaciones y nueve identidades. En consecuencia variables como exportaciones e inversión se consideran como exógenas y en la presente versión, debido a que la curva de Phillips se ha mostrado inadecuada para predecir el incremento de los salarios, éstos se consideran también como exógenos al sistema. El modelo va encaminado a la determinación de otras rentas personales, consumo, precios, existencias e importaciones. La ecuación de dividendos e intereses que se incluye en este capítulo es muy simple. No obstante, en el capítulo diecisiete Fane desarrolla, basándose en un estudio de Feldstein, una ecuación, sobre el pago trimestral de dividendos, que se introducirá en el modelo de NIESR.

En el capítulo cuarto se incluye un trabajo -que no fue presentado en la conferencia- de los profesores Heathfield y Pearce en el que se describen las líneas teóricas de lo que se espera sea el modelo econométrico de Southampton (SEM). No es ésta la primera vez que se expone el encuadre teórico del futuro SEM. Los autores justifican es-

te nuevo artículo, como una reformulación del mencionado contexto teórico en base a las modificaciones que se han tenido que introducir a causa de las dificultades en los datos y de la aparición de ciertos problemas en varios intentos de computación. Dado lo ambicioso que es el proyecto de Southampton (empezado a finales de los años sesenta) no es, en absoluto, de extrañar la imperatividad de estas reformulaciones.

La idea matriz en la concepción del SEM fue el formularlo en base a la teoría económica sin preocuparse, en esa primera etapa, de la existencia de datos publicados sobre las magnitudes empleadas. Sin embargo, lo que se pretende con el SEM no es un simple modelo teórico sino que su objetivo principal es someter a contrastación empírica las propiedades teóricas. Pero a diferencia de otros modelos empíricos no tiene como objetivo primordial la predicción, a corto o largo plazo, del estado de la economía. Así, mientras el procedimiento en éstos ha sido modificar la estructura cuando no existían datos publicados sobre parte de los componentes, la estrategia seguida, en la medida de lo posible, en el SEM ha sido la de construir las series necesarias. Esto hace que la preparación de los datos sea uno de los costes principales, en términos monetarios y de recursos humanos, en este proyecto, ya que las series construidas han de ser sometidas a pruebas sobre su consistencia y exactitud, y su validez se ha de contrastar con la de series alternativas. Además los problemas de puesta al día y de extensión de las series son considerables. Esta es la razón por la que el período muestral considerado es de 1955 (I) a 1967 (IV). Con todo ello el equipo de Southampton ha sido quien ha experimentado más la falta de consistencia y coordinación entre la confección de las cuentas nacionales y demás series estadísticas con las exigencias de un modelo general de la economía. El profesor Pearce ha repetido con insistencia en los últimos años la necesidad de reestructurar la confección de las

series económicas. Esto debiera ser una seria advertencia para nosotros que nos encontramos con un enorme retraso en cuanto a información estadística disponible se refiere, respecto a Inglaterra.

El SEM se puede considerar como un modelo trimestral dinámico y multisectorial en el que es posible un desequilibrio tanto en precios como en cantidades y en el que una de sus peculiaridades es la forma en que los desequilibrios influyen en el modelo.

El punto de partida en la especificación del SEM es la identidad, oferta (doméstica más importaciones) igual a demanda (consumo, gasto público, inversión, variación de existencias, exportaciones y ajustes de valoración). En general, los modelos macroeconómicos existentes parten de una identidad similar y desagregan ampliando los capítulos de la demanda. En algunos casos, por ejemplo el modelo Brookings, se desagrega también la oferta por sectores de producción y luego se introduce un mecanismo que permita derivar los outputs industriales a partir de las partidas de gasto y los deflatores de éstas a partir de los precios industriales.

En el SEM se desagrega por categorías de bienes y para cada una de ellas se respeta la identidad oferta-demanda intermedia así como el valor añadido correspondiente a los servicios de distribución. Con este planteamiento un problema de datos aparece inmediatamente. El modelo exige que la desagregación siga el mismo esquema en todos los componentes de la identidad pero las series publicadas siguen un esquema específico para cada uno de ellos. Dado que los factores de producción no se pueden reclasificar fuera de su propio marco (clasificación industrial estándar), éste es el criterio seguido en el SEM, lo que exige clasificar todos los componentes de la demanda. La amplitud en la desagregación es de diez sectores industriales más servicios de la administración pública, importaciones no competitivas y ventas realizadas por compradores

finales.

El siguiente paso es una ulterior desagregación de la demanda, basada en que los bienes de capital (se excluyen los gastos de capital del sector público), bienes intermedios y existencias sólo son demandados por la industria. Así, esas tres demandas industriales son desagregadas en catorce grupos industriales usando la misma clasificación empleada para los grupos de bienes. Con ello se introducen en el modelo las matrices input-output, de incrementos de capital y de incrementos de existencias, y el número de variables que hay que generar y explicar es de unas setecientas. Obsérvese que una de las necesidades del modelo es la trimestralización de las tablas input-output, que al parecer ha sido realizada ya por el equipo de Southampton y es de próxima aparición.

Establecida la perspectiva del modelo hay que pasar ahora a los problemas de formulación de las ecuaciones para cada una de las variables reales que entran en él. Para ello hay que tener en cuenta que tales ecuaciones describen, generalmente, un comportamiento observado. Cierta comportamiento no planificado debido a acontecimientos especiales (huelgas, etc.) se suele introducir en las ecuaciones mediante variables artificiales (dummies). Otro tipo de comportamiento no planificado, resultante de que al ponerse en marcha los planes de todos los agentes económicos éstos no son compatibles, no se puede tener en cuenta sin conocer la magnitud y dirección del desequilibrio y su distribución entre los agentes económicos. Las identidades económicas se cumplen *ex post* pero no tienen por qué darse *ex ante*; así la magnitud y dirección del desequilibrio se determina en el SEM por el comportamiento residual en las identidades medidas *ex ante*. Esta actividad residual no planificada, se supone absorbida plenamente por aquéllos que mantienen existencias no planificadas, con lo que la ecuación explicativa del cambio de existencias pasa a tener un

papel dominante en el SEM. En efecto si suponemos que las existencias se mantienen para compensar las diferencias entre oferta y demanda, cabe entonces suponer que los cambios de existencias no planificadas da a los agentes económicos una indicación de la incompatibilidad de planes. Así, reaccionando ante tales cambios de existencias los agentes económicos buscan evitar una incompatibilidad persistente. Por último, para evitar problemas de identificación el término residual entra siempre en las ecuaciones de forma retardada.

En el resto del capítulo se indica, a grandes rasgos, la derivación de las especificaciones utilizadas en el modelo.

El proyecto sobre el SEM es muy sugestivo, el mayor problema, a mi modo de ver, está en que para su contrastación empírica hay que introducir hipótesis y simplificaciones cuyo carácter objetivo es más dudoso. De todas formas se puede decir que del éxito de este proyecto dependerá el enfoque y financiación de futuros estudios sobre modelos, que pretendan ser factibles y abarcar, a la vez, toda la actividad económica.

Estos cuatro capítulos son muy útiles como una descripción general de otros tantos modelos referidos a una misma economía. Asimismo, los apéndices a cada uno de estos capítulos, en los que se inserta el listado de los modelos, son un instrumento valioso de referencia, para aquellos ocupados en tareas de investigación similares.

En una visión conjunta de estos modelos es importante señalar, como lo hizo el profesor Dicks-Mireaux en la discusión, que la investigación sobre el papel de los factores monetarios y su impacto en el sector real han tenido una consideración secundaria. Respecto al modelo de la LGSBS, el profesor Ball afirmó que la actitud adoptada se debía a la creencia de que para la economía del Reino Unido consideraban más importante la política fiscal. En la ponencia del Treasury se hace mención implícita de los aspectos monetarios en el ejercicio de predicción, seña-

lando que es difícil conseguir estimaciones estables de los efectos monetarios en el sector real, por lo que en la práctica se ha optado por abordarlos de forma subjetiva. Respecto al SEM existe cierta investigación, publicada con anterioridad, sobre el sector monetario, lo que falta realizar es su integración con el sector real.

La conferencia tuvo también una parte dedicada al sector monetario que se incluye en las secciones VI y VII del libro. En el capítulo 15 el Prof. R.W. White formula y verifica un conjunto de modelos estáticos y dinámicos, sobre la política de cartera de los bancos comerciales del Reino Unido. El capítulo 16 contiene un trabajo de Parkin et al. sobre decisiones de cartera del sector personal.

Como aplicación de los modelos econométricos expuestos anteriormente, la tercera parte del volumen contiene simulaciones con los modelos de la LGSBS y del Treasury, así como una presentación del modelo FMP (Federal Reserve-MIT-University of Pennsylvania), por el Prf. Modigliani, con el que se simulan cambios de política monetaria. Este último trabajo considera con más énfasis que los modelos británicos, el efecto de los instrumentos de política monetaria sobre el output real.

El tema política económica y consumo se aborda en la parte VIII del volumen. En el capítulo 18 Dorrington y Renton, de la LGSBS, discuten los efectos en el consumo debidos a cambios en el nivel de distribución de la renta disponible, provenientes de cambios en la estructura de imposición directa y subsidios. En dicho estudio se desagrega el consumo en once categorías y se considera la interdependencia del gasto en los distintos componentes. Para la estimación del modelo se combina la información transversal proveniente de las encuestas de presupuestos familiares, con la de las series agregadas temporales. En el capítulo 19, Garganas, del NIESR, presenta un trabajo sobre el conjunto de bienes duraderos, desagregados en tres categorías, automóviles, muebles y electrodo-

mésticos y demás bienes duraderos. El gasto en dichos bienes se explica a través de un modelo de ajuste parcial, que incorpora también los efectos del crédito al consumo, de las actitudes de los consumidores (medidas a través de un índice de confianza estimado por medio de encuestas) y de la escasez temporal de la oferta. El interés de este estudio radica principalmente en la importancia que concede al crédito disponible y su regulación. El modelo se cierra con ecuaciones explicativas de los nuevos créditos al consumo y pagos por la amortización de los créditos. Desgraciadamente desde el punto de vista empírico las estimaciones que se presentan tienen el inconveniente de que han sido obtenidas por el procedimiento de MCO y no por métodos simultáneos.

Los peligros de estimar ecuaciones pertenecientes a un modelo simultáneo por MCO se ponen de relieve en la parte IV, sobre Métodos Econométricos, en el artículo de D.F. Hendry. Este artículo presenta, en base a un modelo de tres ecuaciones, los efectos que una especificación errónea sobre la simultaneidad, aspectos dinámicos o estructura de las perturbaciones aleatorias del modelo, tiene sobre los sesgos asintóticos en los correspondientes estimadores. Un aspecto interesante de este trabajo es que los sesgos obtenidos en una estimación con 48 observaciones trimestrales, de un modelo de importaciones referido al Reino Unido, están en sorprendente acuerdo con los resultados asintóticos, que mediante la Teoría Econométrica, Hendry obtiene para este caso. El modelo de base en este experimento de Monte Carlo es excesivamente sencillo y posiblemente en un modelo más complejo los sesgos que Hendry presenta, serían menores. Por otra parte, como señaló Sargan en la discusión, el modelo propuesto se podría especificar de forma que los estimadores MCO fuesen consistentes. Las hipótesis necesarias para ello son menos realistas que las que supone Hendry, por lo que los resultados que éste obtiene pueden tomarse como una indicación de lo que se obtendría

con un modelo pequeño, pero más complejo que el que se considera aquí.

En el capítulo 12 Salmon y Eaton abordan el problema de qué método de estimación aplicar a un modelo macroeconómico amplio. La dificultad radica en que el orden de preferencia de los métodos de estimación que nos da la teoría econométrica se basa en resultados asintóticos y, como apuntaba Sargan en la discusión, hay muy pocas esperanzas de descubrir una teoría estadística sobre el orden de preferencia de los estimadores, basada en las propiedades de éstos para el caso de muestras pequeñas. Además, para poder utilizar los resultados asintóticos de forma aproximada necesitamos que el número de observaciones disponibles sea grande comparado con el tamaño del modelo. Esto es justamente lo contrario de lo que ocurre en los sistemas macroeconómicos amplios. Salmon y Eaton estiman una versión del modelo de la LGSBS por MCO, por el método de punto fijo recursivo, desarrollado por Wald y sus asociados, y por dos métodos que utilizan los componentes principales de las variables exógenas. Su conclusión es que existen grandes diferencias entre los estimadores obtenidos por métodos diferentes. Esta parte sobre Métodos Econométricos incluye también un artículo de O'Brien sobre el análisis bayesiano de un modelo de ajuste parcial.

Otros problemas metodológicos, pero con un enfoque más estadístico que econométrico, se tratan en la parte segunda dedicada a métodos de predicción de las magnitudes económicas en base a la combinación de la predicción econométrica con la predicción estadística basada en valores anteriores de la variable en cuestión. En el capítulo sexto O'Dea investiga sobre el tema de indicadores adelantados en el estudio de los ciclos económicos. Sus resultados apuntan que dichos indicadores tienen grandes limitaciones cuando se usan para predecir, pero parecen mostrar mayor utilidad en la predicción de los puntos de cambio.

La parte cuarta, sobre modelos de control de la economía, estuvo a cargo de distintos profesores del Queen Mary College (QMC) de Londres, financiados por el SSRC para el estudio del tema. El capítulo trece constituye un resumen muy útil sobre la teoría del control óptimo y el capítulo catorce se dedica a ilustrar su uso en el método del QMC.

El volumen concluye con un capítulo en el que Hickman describe el proyecto internacional LINK.

En resumen, el presente libro contiene un conjunto de trabajos que son una muestra bastante buena del estado actual de la econometría aplicada a la construcción de modelos. El referirse a una economía en particular, hace más valiosos los contrastes de pareceres que se expresan a lo largo de los veinte capítulos, pues el lector los puede juzgar dentro de un mismo marco. En especial la parte primera sobre cuatro modelos del Reino Unido, que es el verdadero corazón del libro, será de gran utilidad para el investigador empírico, si, al respaldo de alguna institución, tiene acceso al libro, dado su precio elevado.

ANTONI ESPASA

Welfare Economics, A Liberal restatement, Ch. ROWLEY y A.T. PEACOCK. York Studies in Economics. Martin Robertson and Co. Ltd. Londres, 1975. 198 pp.

El planteamiento de una alternativa liberal en contraposición a la prevalente Economía del Bienestar parietiana es el objetivo pretendido por los autores de la obra que reseñamos.

Los ordenación del libro guarda consistencia lógica con el objetivo pretendido. La primera parte afronta la crítica a la Economía del Bienestar de Pareto, tanto en sus formulaciones previas como en sus desarrollos posteriores incluido la reciente defensa de Harberger al excedente del consumidor, cuya publicación en el Journal of Economic Literature junto con el que no

haya recibido comentarios y críticas causa extrañeza a los autores.

Y es en estos términos en que el ataque se desarrolla, aunque la crítica a veces es profunda, sobre todo cuando aborda la consistencia de las teorías en mayor grado que cuando acuden a los argumentos liberales. Se discuten los supuestos principales del Bienestar paretiano ortodoxo que conducen al análisis de la no existencia del óptimo *optimorum* bajo las premisas de imposibilidad de comparaciones interspersonales de utilidad, las cuales no permiten comparar diferentes puntos eficientes e incluso puntos eficientes con no eficientes asociados a distribuciones de la renta diferentes.

La ortodoxia paretiana cuya eficacia es puesta en duda, tiene sus herejes como ocurre en cualquier religión y de este modo son calificadas las nuevas corrientes que se empiezan a despreocupar del problema básico de la optimización no aplicando más que en los casos extremos la regla de la unanimidad, por lo cual el cambio está permitido si alguien mejora y nadie empeora. Ante esta situación los ajustes han de realizarse por contratos sociales que implican y legitiman medidas coercitivas, y ésta precisamente es la gran herejía. Toda intervención que corrija los defectos del mercado o proporcione bienes públicos, en la mayoría de los casos, es rechazada.

La segunda parte de la obra afronta las alternativas al bienestar paretiano y su encabezamiento es el desafío filosófico. En él se desarrollan los fundamentos del liberalismo como alternativa al dogma paretiano prevaleciente y muy bien asentado. Si esto es cierto, se requiere aunar fuerzas para desbancar una teoría que a pesar de los pesares aún está de moda. Para ello los autores recurren en ayuda de la Nueva Izquierda en las críticas que de la mano de Gintis ha realizado a la Economía del Bienestar. Menos mal que Rowley y Peacock reconocen que sólo están de acuerdo con la Nueva Izquierda en el simple hecho de ser una filosofía que también participa en el desa-

fío.

La Economía liberal sólo se muestra absolutamente de acuerdo con el primer juicio de valor del Bienestar paretiano, es decir que el interés del Bienestar se dirige a todos los individuos de la sociedad. En cuanto a la condición de que cada sujeto es el mejor juez de su propio bienestar es aceptada, salvo que como producto de las preferencias individuales se llegue a la posibilidad de medidas coercitivas, que atacarían el principio filosófico fundamental: la defensa de las libertades negativas como manifestación de la ausencia de coerción. La imposibilidad de comparaciones interspersonales de utilidad también es negada porque los ajustes institucionales que se requieren por esa imposibilidad afectan una vez más a los principios de la libertad.

La tercera y última parte del libro se ocupa del desarrollo de la Economía del Bienestar liberal, para proponer opciones de política económica. Para ello se hace constante referencia a los problemas de elección colectiva y formas de intervención y regulación del mercado que propone el Bienestar paretiano para criticarlos y ofrecer sus soluciones alternativas, negando cualquier actuación pública que se encamine a proporcionar los medios adecuados para la mejora en la eficiencia. A modo de ejemplo, se enjuicia desfavorablemente el sistema educativo británico que proporciona educación gratuita a la primera y segunda enseñanza, lo único permisible como mal menor sería una ley que regule un mínimo de educación y un sistema de bonos que preserve el principio de igualdad de oportunidades.

El problema distributivo plantea la crítica a toda tendencia que se aparte del único principio aplicable que es el de igualdad ante la ley como contrapunto a cualquier filosofía igualitarista. La posibilidad de intervención únicamente se justifica en relación a los derechos sucesorios y en este caso, incluso en contra de la opinión de Hayek.

De ahí que se discuta la validez de la Teoría de la Justicia de Rawls, cuya

fundamentación todavía es débil y falta de consistencia. Su pretensión, por otra parte, es demasiado ambiciosa; constituirse en un principio de justicia distributiva comúnmente aceptado, para cubrir el vacío dejado por la maximización de la eficiencia paretiana deviene una tarea imposible, el acuerdo difícilmente se dará. Naturalmente, este argumento no preocupa excesivamente a los liberales.

El libro hace una referencia final al problema de la inflación, que se supone monetario; esta referencia es la única que se aparta de la discusión en términos reales, para pasar al campo del dinero. La ingerencia gubernamental se limita a controlar la inflación por medio de una constitución monetaria que asegure el crecimiento de la oferta monetaria a tasas que reflejen la tasa de crecimiento de la economía, "tal

constitución protegería a los ciudadanos de las maniobras políticas a corto plazo en un período de elección determinado, . . . y salvaguardaría el orden democrático . . . La hiperinflación es el camino hacia la dictadura, sea fascista o socialista por naturaleza" (pp. 190). Estos comentarios reflejan la tónica en que se desenvuelve la crítica.

Al margen de aquéllos que participan en esta concepción del orden económico, el libro puede interesar a otras tendencias, en cuanto que la crítica es válida en determinados aspectos.

Además, es el primer manual que en forma comprensiva, aborda el tema del Bienestar liberal, aunque sea para dejar sentado que todo lo anterior debe ser desenmascarado de sus pretensiones liberales.

EUGENIO AGUILO