

Las Cajas de Ahorros y los desequilibrios regionales. Juan R. CUADRADO ROURA y José E. VILLENA PEÑA. Ed. Instituto de Desarrollo Regional. Sevilla, 1978. 467 páginas.

El trabajo objeto de esta revisión viene a cubrir un cierto vacío existente en los actuales estudios sobre las Cajas de Ahorros. El libro consta de dos partes bien diferenciadas en cuanto a su objeto y al enfoque que se da a las mismas: la primera trata de las Cajas a nivel del Estado español, mientras que la segunda aborda la problemática concreta de las Cajas de Ahorros andaluzas.

La necesidad de un estudio puesto al día sobre las Cajas de Ahorros españolas era palpable, y la misma era reconocida por el Director General de la C.E.C.A., Sr. Allué Escudero, quien afirmaba: «En su momento, hizo época en el estudio de las inversiones de las Cajas de Ahorros, tema que hasta entonces no había atraído la atención de los economistas, el trabajo de Jacinto Ros Hombravella, economista catalán, sobre el tema: «Las Cajas Generales de Ahorro en la economía española». En cierto modo, pese al tiempo transcurrido, ha quedado como el libro que ha de volver al menos hasta que contemos con estudios más al día y más completos y profundos que aquél. Confío en que esto no tardará en ocurrir (ALLUE ESCUDERO, M.: «Las Cajas de Aho-

rros en la financiación del desarrollo». Revista Ahorro, n.º 76, noviembre de 1974.) El trabajo de Ros abarcaba el periodo 1941-66, por lo que esta primera parte del libro, al analizar el periodo 1959-76, viene a completarlo y actualizarlo.

En cuanto al tema de las Cajas andaluzas, un estudio de las mismas, estructurado desde una óptica regional, no había sido realizado hasta la fecha, y era importante la cuantificación de los recursos captados en la región y la aplicación de los mismos, así como el análisis de estas cifras.

El periodo elegido, 1959-76, resulta, en nuestra opinión, bastante ajustado para comprender la problemática actual de las Cajas de Ahorros. El año 1959 es una fecha hito en la evolución de la economía española, sobre el que no cabe insistir pues repetiríamos lo que ya ha sido dicho extensamente.

Ya dentro del periodo analizado aparece como punto trascendental para la orientación de las Cajas el año 1964.

El 26 de marzo de este año se promulgó un Decreto que afectó fundamentalmente las inversiones de las Cajas, al introducir sustanciales modificaciones en los coeficientes de inversión obligatoria. Los autores del libro resaltan estos cambios analizando los efectos de los mismos en la marcha de las Cajas confederadas.

Finalmente, aunque fuera ya de la etapa estudiada, se contemplan en

el texto unas observaciones sobre las nuevas normas (julio-agosto de 1977) relativas a aspectos operativos e inversores de las Cajas. Estas disposiciones pueden constituir la base para un nuevo cambio en el desarrollo de estas instituciones financieras, aunque todavía es pronto para apreciar sus efectos en profundidad.

La primera parte del libro se compone de cuatro capítulos. El primero de ellos se ocupa del sistema financiero español en general. Hemos de decir que, a pesar de que el tema ha sido objeto de estudio reiteradamente, no nos parece su inclusión en el texto superflua en absoluto; y ello lo afirmamos en base a lo que resulta muy clarificador para el profano en la materia, al mismo tiempo que incluye una serie de esquemas y gráficos que explican bastante bien la estructura del sistema financiero, las relaciones entre sus diversos elementos y de éstos con otros ámbitos del sistema económico español. En especial resulta interesante el último apartado de este capítulo, donde se aborda el tema de los circuitos de financiación privilegiada, y el papel que en los mismos han jugado y juegan las Cajas de Ahorro.

El capítulo II trata de los orígenes y evolución histórica de las Cajas de Ahorro. Se pasa revista en él al cambio de orientación de estas instituciones, nacidas con un carácter marcadamente benéfico-social, y que paulatinamente se han ido transformando en otros intermediarios financieros, si bien con características que les son propias. Asimismo se incluyen en este capítulo unas breves líneas sobre la estructura de las Cajas que integran la Confederación, en especial sobre su organización espacial, que no coincide exactamente con la organización territorial que parece ser adoptará el Estado.

Tras estos dos primeros capítulos,

que sirven de introducción al tema, se entra de lleno en la problemática que es objeto de estudio: el de los desequilibrios regionales como consecuencia de los flujos financieros realizados a través de las Cajas de Ahorro. Así los capítulos III y IV se dedican, respectivamente, al análisis de la captación de recursos y la aplicación de los mismos por parte de las Cajas confederadas. Es de destacar la amplitud del tratamiento cuantitativo que se da al tema, que al mismo tiempo es muy depurado. Las series que se presentan tienen asimismo la ventaja de su actualidad, al abarcar el período 59-76.

Estas series que presenta el libro resultarían en gran medida vacías de contenido si no se acompañaran de un análisis sobre el sentido de las mismas, que es justamente lo que hacen los autores. Es obvio que el trabajo no pretende cerrar el tema de las Cajas de Ahorro españolas, por lo que el texto presenta sugerencias sobre puntos que deberán ser profundizados.

Los recursos financieros de las Cajas son el objeto del capítulo III. Frente a la relativa endeblez de sus recursos propios, las Cajas han visto evolucionar su volumen de depósitos de forma estable y en franca expansión. La especial clientela de las mismas, hace que los efectos del nivel de inflación sobre los depósitos sea más palpable, y ello en base a la influencia sobre la rentabilidad del ahorrador. Estos efectos se manifiestan más que en el volumen total de depósitos, en la estructura de los mismos. Así se observa como (en términos relativos), a partir de 1966-67, los depósitos de ahorro experimentan una caída notable, frente a los depósitos a plazo que suben fuertemente, manteniéndose en una relativa estabilidad los depósitos a la vista. Las diversas formas de ahorro-vinculado arrastran una vida precaria, y el

resto de los recursos ajenos (mone-da extranjera, etc.) presentan una dinámica bastante aleatoria. El capítulo se cierra con un breve apartado de conclusiones en el que se hacen algunas proyecciones de futuro.

El capítulo IV, en nuestra opinión, el más interesante de esta primera parte, tiene como línea principal el estudio de la «instrumentalización» de que han sido objeto las Cajas de Ahorro por parte de la Administración de cara a la consecución de diversos objetivos de Política Económica. Esta instrumentalización se ha llevado a cabo a través de una normativa legal muy rígida, en especial vía fijación de «coeficientes de fondos públicos y asimilados». Y de su importancia cuantitativa nos puede dar idea el que en agosto de 1977 este coeficiente se elevase al 43 % del total de los recursos ajenos de las Cajas. Al margen de la obligatoriedad de este coeficiente, los préstamos y créditos de las Cajas se hallan sometidos a una especial regulación que canaliza sus inversiones, al menos en parte, hacia determinados sectores.

Como ya hemos indicado, el mencionado coeficiente de inversión obligatoria ha sido el principal instrumento de que se ha valido la Administración para manejar los fondos de las Cajas. Y también el año 1964 significó un cambio importante: hasta entonces ese coeficiente sólo se podía cubrir con Fondos públicos, desde esa fecha los valores emitidos por ciertas grandes sociedades privadas (las «calificadas») también servirían para la cobertura de ese coeficiente. Por esta vía se creará un canal de financiación privilegiado para estas empresas, a través del cual se iban a producir unas transferencias interregionales de fondos, de difícil cuantificación, pero cuya existencia es innegable, habida cuenta de la ubicación de estas empresas.

Estos trasvases interregionales no se han producido por vía de los préstamos y créditos obligatorios (de regulación especial). Lo que sí señalan los autores es que han servido para trasvases intrarregionales, de las áreas rurales a las urbanas, y han beneficiado particularmente a un sector de tan marcado carácter especulativo y que tan poco incrementa la capacidad productiva como es el sector construcción, disminuyendo progresivamente los préstamos destinados a los sectores agrario e industrial.

El análisis de este apartado de la inversión de las Cajas se cierra con una comparación con otros países; estimamos que sería enriquecedor para la obra la ampliación de este análisis comparativo, en especial a aquellos países estructurados federal/regionalmente (Alemania, Italia, Bélgica). Ello podría ofrecer una guía para la futura regulación del comportamiento inversor de nuestras Cajas de Ahorros.

Esta primera parte del libro finaliza con un comentario general, que sintetiza lo apuntado en sus varios capítulos, y que, tras comentar en forma favorable las nuevas normas (julio-agosto de 1977) sobre las cajas, expresa el deseo de los autores de que estas instituciones financieras (cada día más equiparables a la Banca) trabajen *en y por* la región de origen.

La Segunda Parte del libro se concreta al caso de la región andaluza, dedicando el capítulo V a un análisis de la evolución de las Cajas integradas en la Federación Andaluza (F.A.C.A.), distinguiendo sus diversas etapas. Se realizan asimismo una serie de comparaciones estructurales con las otras Federaciones, señalando su debilidad relativa, valiéndose para ello de una serie de indicadores. Termina este capítulo con un análisis comparativo Cajas-Banca muy pormenorizado, que es llevado incluso al ámbito provincial.

Los capítulos siguientes (VI y VII) tienen una estructura formal similar a la de los capítulos III y IV, y tratan respectivamente de la captación de recursos y de las inversiones de las Cajas andaluzas; pero hay que señalar que el esfuerzo de interpretación analítica de estos puntos es muy superior al que se realiza para el conjunto nacional.

Así, el análisis, que se hace a nivel del conjunto de la F.A.C.A., se pormenoriza para cada una de las Cajas en muchos aspectos. En el relativo a la captación de recursos se toman en consideración una serie de factores explicativos sobre la evolución de dichos recursos, tales factores se correlacionan y se jerarquizan en función de su importancia.

Es, no obstante, en el tratamiento de las inversiones de las Cajas andaluzas donde los autores se muestran más incisivos. No podemos entrar a comentar todas y cada una de las aportaciones que el libro realiza en este tema, pero sí hay que destacar como más interesantes (a nuestro entender) las siguientes:

— La primacía absoluta de las inversiones obligatorias (de uno u otro tipo) sobre las de carácter libre.

— La débil intensidad de la inversión (por bajo de lo media nacional).

— La tendencia a invertir «seguro».

— Las inversiones dentro de la región se han realizado por la vía de los préstamos y créditos, que en forma prioritaria se han orientado al sector vivienda; los destinados a la agricultura han experimentado un fuerte retroceso a partir de 1964 (lo que contrasta con el eminente carácter-agrario de la región). El sector comercio y los particulares han tenido también un claro tratamiento favorable, frente al escaso apoyo al sector industrial. Todo esto pone de relieve la pequeña contribución

de las Cajas al crecimiento y mejora del aparato productivo regional.

— Las salidas de fondos andaluzes fuera de la región se ha realizado a través de la cartera de valores de las Cajas federadas en la F.A.C.A. Los Fondos Públicos (Deuda y títulos del INI) han perdido peso, pero continúan teniendo más importancia que en el conjunto de la C.E.C.A. En lo relativo a la Deuda Pública suscrita es de difícil estimación el eventual trasvase de fondos; no así en cuanto al realizado a través del INI, que es cuantificado. Los autores entienden que se han producido desequilibrios entre las 2 vertientes de Andalucía (oriental y occidental) con lo que no estamos muy de acuerdo, por entender que lo que ha ocurrido ha sido una polarización de las inversiones hacia ciertas áreas, que ciertamente se sitúan preferentemente en la parte occidental de la región, pero no entrañan un desarrollo armónico de la misma, subsistiendo amplias áreas (la mayoría) deprimidas. Los Valores «asimilados» suscritos por las Cajas andaluzas son en su mayor parte de empresas fuertes, radicadas fuera de Andalucía, por lo que es obvio que ésta ha sido una importante vía de transferencia de recursos fuera de la región. En forma similar, los valores «no computables» suscritos por las Cajas de Andalucía, en su mayoría corresponden a Sociedades de Inversión mobiliaria, que cabe pensar invierten sus fondos en empresas no andaluzas.

El último capítulo retoma lo formulado a lo largo del libro, extrayendo una serie de conclusiones y formulando una serie de proposiciones que los autores pretenden sirvan de punto de reflexión a los policy-makers. Estas proposiciones tienen como idea central la necesidad de que el espacio regional se constituya en ámbito de una política económica más cercana a sus reales protagonistas, esto es las gentes

que habitan las diversas regiones. Estas actuaciones de política económica, incardinadas en Planes Regionales, podrían tener como instrumento financiero de primer orden a las Cajas de Ahorros de cada región, coordinadas en torno a un Instituto Financiero de carácter regional.

Finalmente, y fuera ya del contenido del libro, es justo señalar la cuidada presentación de los numerosos cuadros (que hace muy fácil su consulta), y la amplia bibliografía que se recoge al final de la obra que, sin duda ha de ser de gran utilidad para los posteriores estudiosos del tema.

FRANCISCO J. MARTÍNEZ SIERRA

Política Monetaria. DOUGLAS FISHER. Vicens Vives, 1977, 11 pp.

La finalidad del Profesor Fisher con este libro introductorio ha sido sentar los cimientos para una difusión amplia de la política monetaria, teniendo en cuenta que todos los elementos de una estrategia monetaria (la elección de un modelo, la elección de objetivos y la elección de instrumentos para alcanzarlos) están relacionados con cuestiones de política económica que desbordan el simple análisis económico.

En conjunto esta obra introductorio pretende dar una simple visión sobre la política monetaria en función de una política fiscal y de balanza de pagos así como de los conocimientos y actitudes de las autoridades monetarias.

Tras un primer capítulo en el que se patentizan de forma muy amplia los problemas más destacados de la política monetaria, se aborda en el segundo capítulo el análisis del problema monetario en un mundo determinista y estático en el que las autoridades tienen una imagen segura y precisa de cómo funciona la economía y están en condiciones de

determinar la cantidad de dinero (o el tipo de interés) sin que se produzcan retrasos. Es decir, comienza por suponer un modelo determinista y estático ISLM. A partir de este modelo se analiza el mercado de bienes, el mercado de trabajo y se estudia una solución gráfica del sistema.

El capítulo tercero constituye el núcleo central del libro, en el que se analizan los objetivos e instrumentos de la política monetaria. Se analizan los problemas técnicos en la gestión de la misma y se introduce la distinción entre metas e indicadores como respuesta a un problema fundamental que se plantea a las autoridades monetarias en un mundo en el que no disponen de un conocimiento perfecto de la causalidad de los fenómenos y de la distribución temporal de la causalidad en lo que se refiere a la determinación de las variables finales del sistema, es decir, qué reglas de actuación y qué técnicas pueden adoptar en las circunstancias descritas.

Las metas como contradistintas de objetivos, o si se prefiere como objetivos intermedios, deben reunir las siguientes características para que nos permitan discernir el ámbito que sobre las variables finales pueden tener el empleo de determinados instrumentos:

Estas sometidas a la influencia rápida y directa de los instrumentos disponibles y ser mensurables con rapidez y precisión.

Los indicadores a su vez serán seleccionados en función de la información que sean capaces de proporcionarnos acerca de la influencia de los instrumentos de política económica sobre las variables finales. Para que cumplan con esta finalidad los indicadores deben relacionarse de forma directa, inmediata, estadísticamente precisa y teóricamente clara con las variables objetivo y, además, han de separar eficazmente los determinantes de las variables

meta y sus componentes exógenos y de política económica.

El capítulo tercero incluye un apéndice muy interesante sobre literatura disponible sobre la distinción metas-indicadores.

El capítulo cuarto examina los efectos del dinero y los precios sobre la actividad económica discutiendo las afirmaciones más generales sobre las funciones del dinero, de la política monetaria y de la inflación en la economía con una pequeña introducción sobre la controversia monetaria.

El capítulo quinto examina el problema de los retrasos y el de los cambios estocásticos de las funciones empleadas en el modelo básico utilizado por las autoridades.

El último capítulo es en realidad un estudio sobre la política monetaria británica y estadounidense dentro de un contexto internacional en el que se ha desarrollado la política monetaria de ambos países. El Profesor Fisher concluye que lo nuevo de la política económica de los últimos años es que, aunque a trompicones, se ha utilizado el mecanismo monetario, alternando o trabajando conjuntamente con políticas «de rentas» de diversos grados de firmeza.

MIGUEL A. BALLABRIGA

The Demand for Money: Theories and Evidence, D. E. W. LAIDLER. Segunda Edición, Dunn Donnelley, New York, 1977, 182 pp.

La publicación de la segunda edición de este importante manual de Laidler debe de ser objeto de un breve comentario, ya que las innovaciones en el contenido dan lugar a que determinadas conclusiones sean diferentes e incluso opuestas en algunos casos.

En primer lugar hay que señalar que el desarrollo del modelo IS-LM

ya no constituye una pieza fundamental de la macroeconomía actual, como lo era cuando se publicó esta obra por primera vez. Aunque sólo sea por esta razón, se puede justificar la aparición de esta segunda edición.

En segundo lugar, la evidencia empírica de estos últimos años se ha desarrollado de forma extraordinaria, lo que ha propiciado que determinadas relaciones se hayan estudiado con mayor profundidad, por lo tanto las conclusiones encaminadas a clarificar la importancia de las variables, han sufrido cambios sustanciales.

Es de destacar en este contexto, el análisis detallado de la obtención de la medida de la renta permanente por medio de las expectativas adaptativas, así como de las variables que definen el coste de oportunidad de la posesión de dinero, resaltando como novedad la inclusión de la tasa implícita de rendimiento del dinero.

En cuanto a los resultados obtenidos por los diferentes trabajos, cabe señalar la discusión sobre la estabilidad en la relación entre la demanda de dinero y los tipos de interés una vez aceptada la existencia de dicha relación y las disquisiciones en torno a la variable de escala a incluir en la función, junto con el problema de los retardos. La evidencia es incuestionable en cuanto a que la utilización de la renta observada no ofrece resultados operativos a no ser que se incluyan dichos retardos, lo mismo ocurre con la riqueza no humana; consecuentemente se demuestra que la renta esperada o permanente es la única variable apropiada.

Las consecuencias de todo ello sobre la teoría macroeconómica es la novedad básica del libro y forma parte de sus conclusiones. Ya no se trata de discutir si se confirma o no la pendiente positiva de la LM, el problema se plantea a partir de

la naturaleza estático comparativa del modelo.

Aunque esta conclusión no parece precisar de toda la evidencia empírica desarrollada por Laidler en el libro, lo cierto es que la demostrada importancia de los retardos en la respuesta a los cambios de las variables en la demanda de dinero y de la tasa de inflación esperada, muestran de forma explícita la necesidad de un enfoque dinámico de la macroeconomía.

En definitiva, el papel de las expectativas es ignorado por el modelo ISLM, el cual supone que los incrementos de la oferta monetaria afectarán al nivel de precios proporcionalmente y de una vez por todas dada una situación de pleno empleo.

En consecuencia no es de extrañar que esta segunda edición termine con un apéndice en el que se incluyen dos modelos dinámicos: un modelo ISLM con expectativas y retardos en el ajuste y un modelo dinámico de la Inflación.

Cabe señalar finalmente que se ha incorporado el análisis del motivo precaución para mantener dinero; la explicación se realiza de forma sencilla, evitando con ello exponer los complicados modelos desarrollados en estos últimos años.

EUGENIO AGUILA

Una Historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976). Pedro SCHWARTZ y Manuel-Jesús GONZALEZ. Editorial Tecnos, 1978, 287 páginas.

Nos hallamos ante una historia bien concebida y correctamente expuesta del tan polémico Instituto; una historia que, sin embargo, no incluye la de las empresas que lo forman. Viene a ser, pues, una primera pero fundamental aproximación al conocimiento completo de todo el sistema integrado en el Grupo INI.

Se inicia la obra con un extenso relato de lo que fue la fundación del organismo y de su primera época (1941-1963) en la que Juan Antonio Suñez le imprimió su mentalidad de ingeniero asociada a la ideología corporativo-nacionalista entonces dominante, y en la que él mismo participaba. Su primer logro fue la creación de dos grandes compañías eléctricas y la puesta en marcha de la siderurgia integral asturiana, con la que el oligopolio acerero privado se rompería por obra y gracia de la acción estatal. Con esto el INI lograba producir, pero prestando muy poca atención a los costes y sin reparar en los gastos.

Suñez tropezó, primero, con Navarro Rubio. Por aquellos años la deuda pública seguía siendo la principal fuente de recursos con que el Estado financiaba el INI. El nuevo ministro de hacienda quiso acabar con estos hábitos; y aparte de otras cosas, el Instituto emitiría, en lo sucesivo, sus propias obligaciones.

Vino luego el informe del Banco Mundial según el cual el Instituto debía operar primordialmente como «precursor industrial» hasta que la empresa privada «tomase el relevo»; a lo sumo la empresa pública habría de operar en condiciones de igualdad, sin privilegios ni ventajas especiales. Pero el Plan de Desarrollo recogió sólo parcialmente las recomendaciones del Banco Mundial y en el sentido de que la empresa pública se emplearía como «amenaza potencial» contra la empresa privada si ésta no cumplía los objetivos del planificador.

Mas, con todo, se iba aproximando la hora de la verdadera reforma; la de imponer criterios económicos sobre los estrictamente técnicos; la de instaurar una administración racional. Por un lacónico decreto de 1968 la supervisión del INI se transfería de la Presidencia del Gobierno al Ministerio de Industria, y se adoptaron otras medidas; pero

hasta la llegada de Claudio Boada no se plantearon seriamente los grandes problemas que, hasta entonces, se solían dar por resueltos por la Ley fundacional del Instituto.

Lógicamente la actuación de don Claudio debía ocupar un lugar preferente en las páginas de este libro, pues con la llegada a la presidencia de un genuino hombre de empresa se abría una importante etapa en la marcha del organismo. Con la reforma de 1970 se perfila claramente lo que debiera ser una «economía de la empresa pública». En los años sucesivos se acomete la renovación financiera, la reconversión de la cartera y, sobre todo, una profunda remoción de empresas, enajenando unas, refundiendo otras o disolviendo alguna de ellas, pero fomentando también nuevas iniciativas.

A partir de 1974, ya con Antoñanzas en el mando, el proceso de racionalización entra en una nueva fase: el criterio empresarial cede paso al estilo planificador; se configura la «holding» y se refuerza el control que el propio Antoñanzas había iniciado bajo Fernández Ordóñez. Fórmula, ésta, indispensable en un conglomerado de la envergadura y complejidad del INI, que en 1976 realizó el 28 % de la inversión bruta en capital fijo de la industria española.

No obstante, y pese a la creciente fuerza del Instituto, parece seguir en pie el «principio de subsidiariedad», tenido por muchos como rector de las actividades del Grupo; pero el Gobierno ostenta tan amplios poderes para interpretarlo que los autores de este libro prefieren designarlo como «principio de discrecionalidad», apoyándose en razones políticas y jurídicas.

En conjunto, la exposición, precisa, fiel e imparcial de los hechos resulta sumamente atractiva bajo la perspectiva que ofrece el largo tiempo transcurrido.

F. CORTADA

Lo pequeño es hermoso. Por una sociedad y una técnica a la medida del hombre. E. F. SCHUMACHER. H. Blume Ediciones. 1.ª edición española de la 5.ª reimpresión americana, 1975. Madrid, 1978. 307 páginas.

Lo pequeño es hermoso intenta aportar un cúmulo de reflexiones, muy diversas y que en alguna ocasión toman la forma de tajante afirmación, acerca del papel que debe desempeñar la economía en la sociedad actual y futura, desde una óptica que podríamos denominar ecologista.

«En el entusiasmo producido por el descubrimiento de los poderes científicos y tecnológicos, el hombre moderno ha constituido un sistema de producción que viola la naturaleza y un tipo de sociedad que mutila al hombre. Se piensa que si tan sólo hubiera más y más riqueza, todo lo demás estaría solucionado.» «...El desarrollo de la producción y la adquisición de riqueza han llegado a ser de esta manera las metas más altas del mundo moderno y cualquier otra meta, no importa cuando se hable de ella todavía, ha sido relegada a un segundo plano» (pág. 153). Estas afirmaciones, recogidas del epílogo, nos dan una idea de cuál es la filosofía que combate el autor; y que según él, también desafían los hechos y circunstancias de nuestros días.

El libro contiene temas diversos y dispares, que van desde el problema de la producción, la tecnología intermedia... hasta la propiedad, el problema del desempleo en la India, y un largo etcétera. Todos ellos tratados en aras a la ilustración y fundamentación del razonamiento de que los objetivos de la economía han de reorientarse, que el gran objetivo no puede ser el crecimiento económico por el crecimiento.

Considera Schumacher que los economistas y la economía deter-

minan las acciones de los sujetos económicos basándose en el criterio, al que se da carácter universal, de que sus actuaciones deben ser económicas y nunca antieconómicas. Ello implica que se fracasa económicamente cuando se fracasa «en el intento de producir un beneficio monetario» (pág. 37), por parte de quien posea y/o administre los bienes en cuestión.

Aún existiendo la posibilidad de dar como válido este criterio, el autor cree que existe otra gran crítica, la de la estrechez de miras en que se mueve la economía. «Porque por un lado se da mucho más peso al corto plazo que al largo... Y por otro lado, se da una definición de coste que excluye todo bien libre» (páginas 37-38). Hay una institucionalización del desentendimiento respecto al mundo natural que nos rodea. Parece que se ignora su finitud. Así, en las mercancías no se distingue, según el autor, entre primarias —renovables y no renovables— y secundarias —manufacturas y servicios—. Este desentendimiento viene agravado por la dicotomía existente entre producción y consumo. Hay un salto en el vacío. En principio, lo que se produce es para consumir, pero si los consumidores hicieran ciertas peticiones a los productores, éstos, la mayoría de las veces, las considerarían casi extraterrestres, en cuanto serían ineficientes. Por lo tanto, sería un lujo el producir o tener en cuenta ciertos bienes no económicos. El coste resultante sería excesivo. Para realizar esta problemática, el autor dedica unos capítulos al carbón, energía nuclear y recursos en general.

El otro gran tema es el del tamaño, y en conexión con él, el de la tecnología. El culto al gran tamaño de las unidades económicas no es algo imprescindible, necesario. Schumacher lo ve como una extrapolación «cuando el tamaño grande se ha conseguido hay un denodado

esfuerzo para crear lo pequeño dentro de lo grande». «Lo que es necesario es discriminar, diferenciar las cosas. Para cada actividad hay una escala apropiada» (pág. 54).

Y la tecnología se ha desarrollado al servicio del gran tamaño, a la vez que éste ha exigido una determinada tecnología. Y además, los conocimientos que han hecho posible esta tecnología, no la exigen necesariamente. «El uso que hemos hecho de nuestro conocimiento es sólo uno de sus posibles usos.» «El sistema de producción masiva basado en una tecnología sofisticada intensiva en capital, con una dependencia energética alta y ahorradora de mano de obra, presupone que ya se es rico, porque para establecer un sólo puesto de trabajo se necesita una cantidad considerable de inversión de capital» (pág. 135).

«La tecnología de la producción masiva es inherentemente violenta, ecológicamente dañina, autodestructiva en términos no renovables y embrutecedora para la persona humana. La tecnología de la producción por las masas, haciendo uso de lo mejor del conocimiento y experiencia modernos, conduce a la descentralización, es compatible con las leyes de la ecología, es cuidadosa en su uso de los recursos escasos y se adapta para servir a la persona humana en lugar de hacerla sirviente de las máquinas» (pág. 135). Es la denominada tecnología intermedia. La necesidad de dicha tecnología está justificada, según Schumacher, por la existencia de un conjunto de problemas económicos y sociales, que la exigen. En la obra, están situados y ejemplificados en los países subdesarrollados. En dichos países, se ha intentado desarrollar un sector moderno con criterios equivalentes a los de los países desarrollados, dejando el sector no moderno —que incluye la mayoría de la población— en situación de extrema pobreza. El decalaje, en lugar de

suavizar, se agrava. Según el autor, esto ocurre porque la industria moderna es adecuada para sociedades con características distintas: abundancia de capital y escasez de mano de obra, en términos relativos.

Tanta necesidad de desarrollo tiene el sector moderno como el no moderno. En lugar de alta tecnología, una posible alternativa es el uso de tecnología intermedia. Schumacher hace una precisión para evitar confusiones, «si bien la tecnología intermedia será "intensiva en mano de obra" y se prestará a ser usada en establecimientos de pequeña escala, ni "intensiva en mano de obra" ni "pequeña escala" implican obra ni "pequeña escala" implican tecnología intermedia» (pág. 156).

En los últimos capítulos, una vez rebatidas las posibles objeciones a su propuesta —previa aclaración de que la aplicabilidad de la tecnología intermedia no es universal—, describe y apunta nuevas formas de organización y propiedad, adecuadas a su esquema alternativo.

Las últimas cincuenta páginas contienen, en forma de apéndice a cargo de George McRobie (fundador y director del Grupo para el Desarrollo de la Tecnología Intermedia), información «sobre la estructura y las actividades del Grupo para el Desarrollo de la Tecnología Intermedia Ltda., con sede en Londres, y de la red internacional de centros de Tecnología Intermedia en los países en desarrollo» (pág. 265).

La obra, pues, aborda situaciones, hechos y razonamientos que normalmente se ignoran, al tratar de la sociedad actual y sus posibles vías alternativas de cambio. Haciendo excepción del tema de la tecnología —en el que, además de la crítica, se apuntan elementos para un nuevo enfoque— en general, la obra trata los distintos temas poniendo énfasis en lo criticable y quedando las alternativas confusas y difusas, bajo ilustraciones no excesivamente

afortunadas. En muchas ocasiones, parece que dichas ilustraciones hayan de tomarse al pie de la letra y en su totalidad como alternativas válidas, cuando, siendo coherentes con la «filosofía» básica de la obra, sólo aportarían aspectos parciales, de reflexión y elaboración futura.

ANA M.^a BIRULES BERTRÁN

El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista. RENE VILLARREAL. F. C. E. México, 1976.

Uno de los principales problemas con que se enfrentan los países capitalistas atrasados cuando se proponen llevar a cabo un proyecto de crecimiento y desarrollo apoyándose en una política de industrialización, es el que les plantea su sector exterior bajo la forma de unos déficits persistentes y crecientes de la Balanza de Bienes y Servicios. Este hecho les coloca en la disyuntiva de tener que frenar sus posibilidades de crecimiento o de financiar su déficit exterior mediante el recurso al capital extranjero a través de inversiones directas y de préstamos a largo plazo. Aparte de la valoración que pueda hacerse sobre el control de importantes sectores de la economía nacional por el capital extranjero, el recurso continuado al mismo les plantea a medio plazo una nueva y a veces pesada carga en la Balanza de Bienes y Servicios debido a la repatriación de beneficios e intereses.

La teoría neoclásica ha ignorado tradicionalmente los problemas del crecimiento en relación con los desequilibrios de los diferentes componentes de la Balanza de Pagos. El problema del desequilibrio queda reducido al de la Balanza de Pagos global, la naturaleza de tal desequilibrio se considera implícita-

mente de tipo coyuntural, y no se va mucho más allá de señalar que un desequilibrio en la Balanza de Bienes y Servicios debe venir compensado, para que haya equilibrio, por una diferencia igual entre el ahorro y la inversión.

El autor sitúa su obra, presentada como tesis doctoral en el Departamento de Economía de la Universidad de Yale, dentro de la corriente de la escuela estructuralista latinoamericana que «enfoca el análisis de la naturaleza y mecanismo de ajuste del desequilibrio como un fenómeno estrechamente ligado al proceso de crecimiento en las economías "atrasadas"». En dicho marco teórico desarrolla un modelo estructuralista del desequilibrio externo contrastándolo empíricamente con la experiencia mejicana.

Toma como punto de partida el modelo de economía de enclave que caracteriza la situación mejicana en el inicio de su período de estudio. Considera que el proceso de cambio de la economía mejicana se ha caracterizado por dos tipos de orientación de la política económica: un proyecto nacionalista de ruptura con el modelo de economía de enclave y que sitúa en el período 1929-1939, y un proyecto de crecimiento sin desarrollo basado en un modelo de industrialización vía sustitución de importaciones que domina el período 1940-1970. Analiza y valora este modelo de crecimiento y el desequilibrio externo consubstancial al mismo y acaba sugiriendo para la década de los setenta la necesidad de adoptar una nueva estrategia de industrialización basada en la sustitución de exportaciones.

La obra consta de cuatro partes. En la primera parte se analiza brevemente la situación de la economía mejicana al comienzo de la gran depresión de 1929, y se exponen las grandes líneas de política económica que caracterizaron al proyecto nacionalista de rompimiento con la

economía de enclave durante el período 1929-39.

La parte segunda tiene por objeto el análisis y valoración de lo que el autor define como «proyecto de crecimiento económico sin desarrollo» que se produce en el período 1939-1970 y que corresponde a un «modelo de industrialización vía sustitución de importaciones. Empezar con una breve exposición de tipo conceptual relacionada con el problema de la medición del nivel de sustitución de importaciones, los diferentes índices utilizados y la definición de las ecuaciones que expresan la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento de la producción interior.

En lo que es propiamente el análisis de la evolución experimentada por la economía mejicana durante el período 1939-1970 el autor distingue un modelo de largo plazo que tiene como objetivo prioritario el crecimiento económico y dos modelos de corto plazo que se suceden en los períodos 1940-1958 y 1959-1970 que tienen como objetivo el mantenimiento del equilibrio externo e interno, entendido como equilibrio de la balanza de pagos, y estabilidad de precios y crecimiento respectivamente, mediante el uso combinado de los instrumentos de política comercial, fiscal y monetaria. Al primero de estos modelos lo define como de crecimiento con devaluación-inflación y al segundo como de crecimiento estabilizador.

El autor pasa revista sucesivamente a cada uno de estos períodos analizando la evolución experimentada por el producto interior bruto, los índices de precios, los índices de sustitución de importaciones global y por sectores, la estructura de las importaciones, así como la política proteccionista y el papel del sector público. Constata que durante la primera etapa, caracterizada por la sustitución de importaciones de bienes de consumo, el proceso

decrecimiento va acompañado de un continuo y creciente desequilibrio externo y de un proceso inflacionario. Se utiliza la devaluación para corregir el desequilibrio externo, preocupación central de este período, sin conseguirlo. Las medidas devaluatorias son en cambio, junto con el incremento del gasto público financiado con emisión primaria de dinero, los principales factores explicativos de la inflación de este período. El desequilibrio externo continuado de esta primera etapa es de carácter estructural teniéndose de recurrir al capital extranjero para su financiación. A medida que se va agotando la sustitución de bienes de consumo la economía avanza en la sustitución de bienes intermedios y de capital. Continúa el desequilibrio externo creciente pero se produce un cambio en cuanto a los instrumentos de política comercial utilizados que en esta etapa son principalmente el arancel y el control cuantitativo. El ciclo devaluación-inflación influye en las autoridades responsables que ahora se deciden a no devaluar y a hacer uso del crédito externo a largo plazo y de la inversión extranjera.

Finaliza esta segunda parte haciendo una valoración del modelo de sustitución de importaciones. Considera que si bien se ha mostrado un sistema eficaz para promover la industrialización ha sido ineficiente en el sentido de que «el mismo objetivo de crecimiento pudo haber sido alcanzado con menor sacrificio de recursos para el país». Es decir, la persistencia del modelo de sustitución de importaciones configura una estructura proteccionista excesiva que ofrece a la industria un mercado cautivo, lo que le permite operar ineficientemente con la consiguiente elevación de costos y precios que frena un crecimiento posible de las exportaciones de bienes manufacturados e incluso de bienes primarios que utilizan inputs

industriales. Hace referencia también a sus efectos sobre el empleo la redistribución del ingreso y la dependencia externa.

En la tercera parte se analiza la naturaleza del desequilibrio externo en el marco del modelo de sustitución de importaciones y las implicaciones de política económica que se derivan desarrollando un modelo estructuralista del desequilibrio externo.

Parte del modelo macroeconómico keynesiano de una economía abierta, que le sirve para explicar las dos limitaciones más importantes a la formación de capital en el proceso de crecimiento: la insuficiencia del ahorro y la insuficiencia de divisas. Considera que si bien en el inicio del proceso industrializador la restricción más importante puede venir del lado del ahorro, a medida que se avanza en dicho proceso es la insuficiencia de divisas la que aparece como la limitación más grave al crecimiento.

La hipótesis central del modelo estructuralista es que el desequilibrio externo es un fenómeno intrínseco al propio proceso de crecimiento dada la intensidad de importaciones de bienes intermedios y de capital que genera el propio proceso de sustitución de importaciones. Esta no es ciertamente una teoría original del autor sino común a la corriente estructuralista. Su aportación original consiste en la caracterización de dos fases diferentes a medida que se avanza en el proceso de sustitución de importaciones que comportan un cambio en la naturaleza del desequilibrio externo.

En la primera fase, en que domina la sustitución de importaciones de bienes de consumo, la dependencia de las importaciones es estructural. La intensidad de la demanda de importaciones de bienes intermedios y de capital, que la economía no produce, se refleja en una alta elasticidad ingreso y baja elasticidad

mientras que la demanda de exportaciones, concentradas todavía en uno o pocos productos primarios, depende básicamente del mercado mundial y no de condiciones internas. Este rápido crecimiento de las importaciones y lento crecimiento de las exportaciones es el que da lugar en definitiva a un déficit continuado por cuenta corriente. Por lo tanto la devaluación es una medida inútil para lograr el equilibrio externo y mantener el crecimiento. La conclusión de autor es que en esta primera fase del proceso hay que financiar el desequilibrio externo lo que implica una «dependencia estructural del capital extranjero».

En la segunda fase, caracterizada por la sustitución de bienes intermedios y de capital la dependencia de las importaciones es semi-estructural. Este cambio cualitativo de la función de importación se refleja en una menor elasticidad ingreso y mayor elasticidad precio, consecuencia de la existencia de sustitutos internos a las importaciones. Al mismo tiempo, la diversificación industrial que ha tenido lugar en la etapa anterior abre a la economía la posibilidad de ampliar sus posibilidades exportadoras.

De este cambio de naturaleza del desequilibrio eterno, deriva el autor unas implicaciones de política económica, en el sentido de que la persistencia del modelo de sustitución de importaciones configura una estructura proteccionista excesiva que frena las exportaciones de importaciones de bienes intermedios y de capital. Debido a ello el desequilibrio externo continúa aumentando, agravado ahora por los pagos de las rentas del capital extranjero.

Este modelo es contrastado empíricamente a la luz de la experiencia mejicana. El autor estima una función de importación a la que somete a un análisis estructural mediante técnicas estadísticas, con

objeto de demostrar los cambios que se producen en las elasticidades como consecuencia del cambio estructural de la economía mejicana.

En la cuarta parte y como conclusión a su estudio, apunta la necesidad de pasar del modelo de crecimiento y sustitución de importaciones a un modelo de desarrollo y sustitución de exportaciones «en el que no sólo el crecimiento sino también el empleo, la redistribución del ingreso y la independencia externa sean objetivos primarios».

Las grandes líneas de política económica de la transición de uno a otro modelo son a juicio del autor: la devaluación, la estabilización del gasto y la liberalización del comercio. La industrialización continuará siendo el motor del crecimiento pero poniendo el acento en la especialización y la orientación hacia el exterior.

La obra adolece quizá de un tratamiento insuficiente de la cuarta parte, o sea a la implementación del modelo de sustitución de exportaciones y a la falta de un análisis teórico de conceptos que el autor utiliza reiteradamente como el de la posible insuficiencia del ahorro interno. Aparte de ciertos defectos formales en el desarrollo y estructuración del tema (no hay que olvidar que se trata de una tesis doctoral) que hacen su lectura bastante tediosa por la exposición de ciertos temas centrales.

De todos modos se trata de un trabajo interesante, sobre todo como ejemplo de investigación de economía aplicada realizada bajo un enfoque estructuralista. La problemática que analiza es por otra parte de especial interés vista desde la perspectiva de nuestro país cuyo crecimiento económico en las últimas décadas ha venido asimismo acompañado de un creciente déficit comercial y de una importante penetración del capital extranjero.