

RESEÑA DE LIBROS

CARL S. SHOUP: *Principles of National Income Analysis*, Cambridge (Mass.), The Riverside Press, 1947; XIII + 405 páginas (s. i. d. p.).

El profesor de la Universidad de Columbia ha escrito unos Principios de análisis de la renta nacional, cuyo contenido se distribuye así: un capítulo de conceptos fundamentales y definiciones de la renta nacional; tres capítulos donde se ejemplifican, usando una pequeña comunidad, los principales fenómenos y problemas de la renta nacional, incluida la economía peculiar del Estado; dos más donde se estudian las cuestiones teóricas relativas a la estimación de la renta nacional por el método de las *rentas* (como suma de pagos de los factores) y por el método de los *inventarios* (como producto total) (1); otro capítulo para tratar en especial los problemas que plantea la Hacienda pública; otro para estudiar la ecuación ahorro-inversión, dando entrada en ella al gasto y al ahorro gubernamentales, y tres cortos capítulos finales donde se tratan, por este orden, la renta nacional americana, por distintas ramas de producción; la distribución personal de la renta para cada uno de los Estados norteamericanos y la renta nacional de Inglaterra, estudiada ésta a través de los *Command Papers* publicados de 1941 a 1945.

El libro contiene, además, tres apéndices: uno sobre los problemas de transformación formal del impuesto, otro transcribiendo los datos fundamentales de las series revisadas sobre la renta nacional publicadas por la *National Income Unit* del Departamento de Comercio norteamericano, que corrigen las viejas estimaciones y abarcan el período 1929-1946, impresas en el *Survey of Current Business*,

(1) Para el análisis a través de las rentas de los factores, separa los salarios y sueldos de las rentas del suelo, los intereses y los beneficios. La estimación del producto total comprende —esencialmente— los bienes y servicios (finales) consumidos (por los particulares y por el Gobierno) y los que incrementan las reservas. En un caso y otro, se examina el problema de los factores exteriores (no nacionales) de producción de la renta, y en el último se trata con cierta extensión el concepto de *producto nacional bruto* (*Gross National Product*), su comparación con el de renta nacional y los ajustes y comparaciones de rentas nacionales estimadas por *inventarios*.

y, por último, una bibliografía, que se contrae a las fuentes utilizadas por el autor.

Ateniéndose a su título, debe este libro considerarse como un *Manual* sobre la renta nacional. En este sentido tiene particular importancia, por ser el primer volumen que con tal pretensión aparece en la ya muy extensa literatura sobre este problema. Qué cosa sea un *Manual* de cualquier disciplina es algo difícil de precisar, porque depende, entre otros factores menos importantes, del desarrollo alcanzado por la rama científica cuyos *Principios* se presentan, del clima científico peculiar del país donde se escribe y de las personales convicciones del autor. La distinción alemana tradicional entre *Tratados*, *Principios* y *Elementos*, que, al menos hasta ahora, ha sido respetada por la disciplinada ciencia de aquel país, nunca tuvo demasiada aceptación en Inglaterra. Y posiblemente, la efectividad de aquel criterio ha sido todavía más débil en Norteamérica.

Con esto es suficiente para anticipar que un economista alemán, o de otro país, pero formado de acuerdo con la ciencia tedesca, se negaría a admitir que el libro de C. S. Shoup sea unos *Principios*. Para ello le sobran a la publicación la mayoría del aparato bibliográfico y las referencias estadísticas, y le faltan la interna estructura lógica, la simplicidad y la adopción de un plan sistemático necesario en un *Manual*.

Pero aun dentro de la laxitud con que son miradas estas cuestiones por los americanos, dudo que la mayoría de ellos esté de acuerdo con el título de *Principios* para este libro. Unos *Principios* de Economía son el *Economic Analysis* de K. Boulding, y aunque muchos economistas alemanes no admitirían esto sin discusión, supongo que Boulding, a su vez, tampoco lo admitiría para el libro de Shoup.

Cabe preguntarse si el desorden del libro y la diferencia de tono en sus capítulos no obedecen a la falta de madurez en el conocimiento de la renta nacional, insuficiencia que explicaría la imposibilidad actual de redactar un *Manual* sobre este tema. El que escribe estas líneas no oculta que este argumento le parece de peso considerable, sobre todo si se tiene en cuenta la fecha en que acabó de redactarse esta obra; pero, de todas formas, sólo relativamente puede admitirse. Si no hubiera otras razones, bastaría recordar que hace ya muchos años, cuando los estudios de la renta nacional comenzaban a despuntar, con lo que entonces se sabía compuso prácticamente un *Manual* de estas cuestiones, distribuido en diferentes capítulos de su *Economics of Welfare*, el profesor A. C. Pigou.

Siguiendo esta vía, u otra análoga, esto es, manteniéndose dentro de un análisis teórico estricto, me parece posible en la actualidad redactar un *Manual* relativamente perfecto sobre la renta nacional. Otro camino es reunir y sistematizar todo el material real acumulado en las diversas estimaciones hoy realizadas, tratando de inducir las reglas más generales, y ordenar las discusiones esen-

les sobre las cuestiones particulares de concepto y métodos de estimación. Este último procedimiento, descontada su utilidad intrínseca, nunca podrá presentar, sin embargo, la completa unidad sistemática que debe caracterizar a un *Manual*, y que puede conseguirse por el primer método indicado.

En verdad, C. S. Shoup, ha intentado conciliar ambos sistemas de trabajo, con desigual peso y agudeza. Los auténticos *Principios* se condensan en los cuatro primeros capítulos del libro, siendo el resto una elaboración sobre datos reales. La primera parte resulta así demasiado reducida. Ya en el capítulo de definiciones, aunque estudia los dos conceptos fundamentales de renta nacional, como producto total y como suma de pagos de los factores, destaca la omisión de conceptos tan esenciales como los de renta al coste de los factores y a precios de mercado. Y la discusión sobre dificultades concretas en la fijación de conceptos esenciales es insuficiente a todas luces. Baste compararla con la lista de cuestiones dudosas del ensayo de A. Bowley sobre la definición de la renta nacional. La distinción entre renta real y monetaria, a la manera de A. Marshall y A. C. Pigou, tampoco es suficientemente subrayada. El autor se excusa en el prólogo de no aludir, ni de pasada, al concepto de capital, riqueza o patrimonio nacional, remitiendo a otras fuentes para estudiarlo; pero un libro como el suyo no puede permitirse esta libertad.

En resumen, unos *Principios* de la renta nacional exigirían, para titularse tales, un mayor volumen de conocimientos sobre los problemas generales del concepto «renta» que el ofrecido por C. S. Shoup.

La «economía altamente simplificada» que utiliza el autor para presentar algunos de los fenómenos de la renta nacional con miras a su tabulación, consistente en suponer una pequeña comunidad compuesta por unos cuantos sujetos individuales y colectivos, constituye un artificio más complicado quizá en su construcción que útil por su rendimiento, aunque sin duda sea ingenioso. Su defecto esencial es no poder comprender más que una parte de la *vida real*, y aun ésta muy simplificada, no sólo en lo que concierne al proceso real de producción, sino también a las instituciones dinerarias y crediticias. La inclusión del Estado y su Hacienda dentro de la «economía hipotética» que se usa como método, es aún más simplista. En verdad aquí no hay ya ni asomos de captar dentro del ejemplo lo más esencial de la economía financiera —cosa, probablemente, imposible *per se*—, pues para ilustrar el principio de compensación en el consumo de servicios públicos generales entre todos los ciudadanos habría necesidad de multiplicar los supuestos, con lo que el ejemplo resultaría tan complicado que impediría la obtención de consecuencias. Con todo, la presentación del Estado como un ente que sustituye a los particulares en determinados procesos de producción que estaban antes a cargo de éstos es tan parcial que, al menos como camino introductivo, debiera eliminarse.

Es extraño que se hayan omitido, como un complemento de los

procedimientos expositores de tabulación de datos (1), los métodos gráficos, que tanto pueden ayudar al neófito en la comprensión de los fenómenos de la renta. Tanto más cuanto que si bien los gráficos del profesor R. Frisch y los economistas de Oslo son posteriores al libro de Shoup, no lo es la monografía de J. B. D. Derksen, que cita muchas veces nuestro autor.

Por último, se ha excluido un tratamiento ordenado y sistemático de los métodos de computación de la renta. No es bastante que puedan deducirse de los cuadros donde los datos aparecen tabulados. Un libro de *Principios* debería haberse ocupado separadamente de esta cuestión antes de pasar al análisis minucioso de los dos procedimientos más conocidos —de las rentas y los inventarios—, no olvidando que hay otros mercedores, al menos, de atención teórica.

La segunda parte de los *Principios* de Shoup es una elaboración a base de los métodos y los datos de Kuznets (*National Income and Its Composition, 1919-1938*, y *National Product since 1869*) y el Departamento de Comercio. Alusiones mucho más reducidas se hacen a los *British Papers* sobre la renta.

Esta sección del libro, mucho más extensa y detallada que la anterior, es también más unilateral, lo que hace la publicación más útil para los americanos que para los lectores de otros países. Aun con las referencias eventuales y el capítulo especial para Inglaterra, lo básico es el material y los procedimientos americanos. Si el título de la publicación hubiese sido *Principles of American Income Analysis*, esta parte del libro hubiera quedado mejor rotulada. Se frustra en ella la posibilidad de haber sistematizado los diversos métodos hasta hoy utilizados, comparándolos entre sí, como con los de Kuznets y el Departamento de Comercio se ha hecho. Ciertamente que los trabajos más elaborados son los norteamericanos e ingleses, pero un *Manual* orientado —como lo es el de Shoup en esta parte— al examen de la documentación existente, no debía haber olvidado las estimaciones sueca, australiana y canadiense, e incluso, admitiendo los trabajos de Kuznets, haber hecho referencias más extensas a los de A. Bowley, C. Clark, J. Stamp, etc., etc.

(1) Los datos los tabula, obteniendo una serie de cuadros de doble entrada, donde aparecen: la renta de la comunidad como producto neto y como suma de rentas de los factores; la renta como suma de la distribución personal, frente a la distribución funcional hecha con las rentas de los factores; la renta como consumo más ahorro; la renta como total de transferencias (compras y ventas) entre todos los sujetos, o entre ellos agrupados por rama de producción; la renta como producto total, en vez de suma de transferencias (rentas), pero distribuido también por ramas de producción, y, por último, la renta expresada en corrientes de pagos monetarios. Los esquemas de datos se complican levemente después, suponiendo que alguno de los servicios se producen por el Estado, quien los reparte gratuitamente, cubriendo los costes con un impuesto sobre las ventas y otro directo sobre la renta.

El capítulo más interesante de la obra es, sin duda, pese a las limitaciones señaladas antes, el relativo a la Hacienda. No en vano la causa eficiente del libro ha sido el estudio de ciertos aspectos económicos de la misma. Sin embargo, el problema esencial de la repercusión del impuesto queda sin resolver, salvo en primera aproximación. Pero a pesar de esto, frente a los métodos de incorporación de la Hacienda a la contabilidad nacional usados por Kuznets, el Departamento de Comercio americano y los *British Papers*, que son similares, distinguiendo la imposición personal de la de las empresas, pero no separando luego los servicios públicos a los consumidores y a los empresarios, el profesor Shoup ofrece un esquema más completo, pues distingue los servicios gubernamentales que usan los consumidores, los que benefician a las empresas y los de finalidad general (servicios públicos indivisibles). Para la computación de la renta como suma de los pagos a los factores es posible utilizar el sistema de no deducir los impuestos o el de deducirlos. En el primer caso hay que descontar todo el gasto gubernamental en servicios públicos a las empresas (cuya fijación reconoce el autor es difícil de lograr); en el segundo, añadir el gasto público en beneficio de los consumidores. Cuando la renta nacional se estima como producto total, al conjunto del consumo privado y la inversión habrá de sumarse el gasto en servicios públicos a los consumidores. En general, según confiesa Shoup, el análisis de esta parte financiera sigue de cerca a Haberler y Hagen en un ensayo publicado en *Studies in Income and Wealth* (vol. VIII).

El valor indudable de toda la segunda parte del libro radica en ser una discusión detenida de los métodos americanos de computación, y en este aspecto el trabajo de Shoup puede considerarse muy útil para quien desee conocerlos en detalle.

Parece que los *Principios* del profesor americano son usados como libro de texto en la Universidad de Columbia; vaya desde aquí mi sincera condolencia para los alumnos que hayan de estudiarlos, pues, como desde el comienzo venimos diciendo, lo que no puede admitirse es que la obra de referencia sea un *Manual* apto para cumplir fines de carácter docente.

OSÉ MARÍA NAHARRO MORA

RICHARD RUGGLES: *An Introduction to National Income and Income Analysis*, New-York. McGraw-Hill and Co., 1949: VIII + 349 páginas.

Este libro, como indica ya su título, tiene dos partes bien definidas. Primero un estudio de la renta nacional y después una exposición de la teoría de la renta, la ocupación y los precios o de los determinantes del nivel de la renta, teoría que los americanos abrevian con la expresión *Income Analysis*.

Veremos primero cuál es el contenido esencial de ambas partes a fin de precisar luego algunos puntos determinados.

La dedicada a la renta nacional es una muestra más del interés que despierta esta cuestión como instrumento introductivo en los estudios económicos. Pero, no obstante, el tratamiento seguido en este libro se diferencia, según veremos después con mayor atención, del seguido en otros similares.

Para llegar a los conceptos básicos de la renta nacional el autor emplea decididamente la técnica de la contabilidad. Partiendo de unas ideas preliminares acerca de la producción en una moderna economía de cambio, de los factores de la misma y de la unidad de producción (empresa), se explican con detenimiento tanto el balance como la cuenta de pérdidas y ganancias de aquélla. En capítulo separado se analiza la cuenta de explotación de una empresa, y de ella se pasa con facilidad a la de producción para toda una economía. Aunque el énfasis se pone siempre en los conceptos económicos, no es menos cierto que la contabilidad tiene sus propios problemas, que es necesario desvelar para poder utilizarla. Esto se hace tanto en el texto cuanto, sobre todo, en apéndices a los capítulos, discutiendo las cuestiones más importantes referentes a cada asiento, así como las diferencias de las cuentas atendida la diversidad de empresas en una economía moderna.

Con este instrumental, los conceptos de producto nacional bruto y neto y renta nacional al coste de los factores y a precios de mercado se obtienen con facilidad y claridad. Se discute también el concepto de renta individual o personal y se marcan sus relaciones con el de renta nacional. En apéndice se examina un sistema de cuentas combinadas para toda la economía, partiendo ésta en sectores, a la manera como lo han hecho en Europa R. Stone y J. B. D. Derksen. Este tema de nuevo aparece en el texto, donde se utiliza una representación general afortunada mediante un cuadro total de *entradas y salidas* entre los varios sectores en que se divide la economía (incluyendo una cuenta de capital). Dicho cuadro presenta también similitudes con arbitrios ideados por los economistas europeos citados.

Un capítulo especial —que pudiera haber sido el último de esta parte del libro— se ocupa con las estimaciones de la renta nacional hechas en los Estados Unidos, ofreciendo un buen resumen de las aparecidas en el *Survey of Current Business*, que edita el Ministerio de Comercio americano. En apéndice se profundizan algunas cuestiones metodológicas y estadísticas de las estimaciones.

La segunda parte comienza con dos capítulos muy típicos en un libro americano, en los que se describen, primero en líneas generales y luego más en detalle, las transformaciones sufridas por la economía norteamericana desde 1790 a 1947. Estos dos capítulos constituyen los «hechos», que adquieren significación determinada y se explican en los capítulos sucesivos de «fundamentos». Los cambios en el nivel de actividad económica de la comunidad america-

na se reflejan en el barómetro de las fluctuaciones de la ocupación, la producción y los precios. Y después de haberlas expresado con minuciosidad cuantitativa se analiza el esquema racional que explica el proceso a través del cual tienen lugar aquellos cambios.

Para ello se examinan los efectos que producen en la actividad económica las fluctuaciones en los gastos totales, en los precios y en la producción. Después se estudia con detenimiento el papel del ahorro y de la inversión y sus respectivas determinantes, para concluir con una exposición de las causas de desequilibrio económico y de la naturaleza del equilibrio de plena ocupación.

El libro concluye con un capítulo de política económica, donde se hace mención de los distintos fines de ésta y los correspondientes medios para lograrlos.

* * *

El estudio de la renta nacional, que forma —según hemos visto— la primera parte del libro de R. Ruggles, es, a mi corto juicio, la mejor introducción publicada hasta el día.

Menos extensa y detallada que el *Manual* de C. S. Shoup, es incomparablemente más clara y conclusiva. La razón fundamental de ello radica, sin duda alguna, en el método empleado. Hasta ahora nadie se había decidido a usar de manera plena la contabilidad, tal y como ésta se utiliza en la vida de las empresas. Se habían utilizado, sí, cuentas que se balancean; así, por ejemplo, en el famoso *Social Framework* de J. R. Hicks o en la reciente y mastodóntica *Introducción* de P. Samuelson. Pero en estos casos —y otros que pudieran mencionarse— las rúbricas carecen de realidad. El artificio de la partida doble se aprovecha sólo en su aspecto formal. R. Ruggles parte, por el contrario, de los asientos tal como se dan éstos en la práctica diaria, y cuando se llega a las agregaciones macroeconómicas —renta bruta, neta; ahorro total, etc.— estos conceptos y las operaciones de su balanceamiento tienen un origen conocido y completamente enraizado en el mundo real.

Todo el nivel de esta primera parte es elemental, pero ello no excluye que se haya cubierto mucho terreno —según se ve en el resumen hecho antes—, y ningún problema esencial de la renta nacional queda sin tocar. Quien domine estas páginas del autor americano podrá seguir adelante en el tema sin miedo a tropiezos insalvables.

No es posible decir lo mismo de la segunda parte del libro. Los dos capítulos de análisis de la economía americana son un modelo difícil de superar. El resumen de la evolución es límpido, la precisión de los datos muy grande, la profundidad de la interpretación de ellos demuestra maestría desusada. Pero estos capítulos no son lo esencial de esta parte del libro. Lo importante es el sistema teórico, que explica el proceso del cambio de nivel de la actividad económica. Y en la exposición de este sistema es el autor mucho menos claro y fluido que en la primera parte.

Las razones de esta diferencia no son obvias. Porque no es bastante a explicarla la que primero se ofrece como más lógica: la dificultad inherente a la materia. Sólo después de releer toda la exposición se percibe que esto no es lo esencial. Porque, en verdad, nuestro autor se mueve con verdadera soltura entre los conceptos de propensión al consumo, multiplicador, principio de aceleración, etc., etc. La insatisfacción que produce esta parte del libro depende de algo más profundo que la oscuridad del contenido o la falta de destreza en el escritor. Y después de meditar con atención se descubre la verdadera causa: la ausencia de la economía monetaria.

Toda la teoría está expuesta en términos reales. Pero las teorías *generales* de las variaciones en el nivel de la renta tienen que ser teorías donde el dinero juegue su papel. Se pueden exponer sin él —como se ha hecho en el libro que nos ocupa—, pero resultan insatisfactorias por incompletas.

Esta gran verdad, que puso de manifiesto el libro de J. M. Keynes en 1936, no puede ser olvidada. El análisis moderno de la actividad económica integra el dinero en una teoría general de la producción y los precios, cosa que hasta entonces no se había hecho. Pero si se extrae éste para hacer una teoría *real* a la manera de la teoría clásica, a cuyo costado se coloca luego la moneda, los resultados son quizá más insatisfactorios que los tradicionales.

El porqué persona que parece tan avisada como el autor americano haya caído en esta falta es cosa que requiere más espacio y un lugar más oportuno que el de una recensión bibliográfica para aclararse, pero como su caso no es único y circula ya incluso un término técnico para designar esta zona de trabajo (*Income Analysis*), a mi juicio innecesaria y peligrosa, bueno será apuntar siquiera el camino por donde la desviación se ha producido.

Este es —tal como lo vemos— un trastorno metodológico de viejo origen: el afán de teorizar sin los inconvenientes puestos por los mecanismos del dinero y el crédito. Cuando apareció la teoría de J. M. Keynes hubo bastante con aprendérsela. Pero hoy el desarrollo de su análisis se ha completado lo suficiente para que se encienda el antiguo deseo de *partir* la explicación en trozos y analizarlos por separado. O mejor, de quitar algunos de los elementos integrados y continuar la teoría sin ellos.

Por este camino se va sin remisión a oscurecer los resultados y a crear una nueva «abstracción». Pero no es posible aquí —según hemos advertido— seguir más adelante.

El último capítulo del libro en esta segunda parte es tan afortunado como los dos primeros de ella. Pero no es, como aquéllos, la medula del escrito ni apenas se comprende por qué ha sido incluido, dada la estructura del volumen y su contenido esencial. Merece, no obstante, toda suerte de plácemes como entidad independiente.

DAVID LYNCH: *The Concentration of Economic Power*, New York. Columbia University Press, 1946; 423 págs.

La situación económica existente en Estados Unidos como consecuencia de la crisis de 1937, fué uno de los principales motivos que movieron al Presidente Roosevelt para enviar, el 19 de abril de 1938, un mensaje al Parlamento, en el que se hacía ver la necesidad de llevar a cabo una completa investigación sobre el carácter y las consecuencias sociales de la creciente concentración del poder económico. En su mensaje, el Presidente indicaba que la investigación «debería ser un completo estudio de la concentración del poder económico en la industria americana y de la influencia de esta concentración sobre la disminución de la competencia».

Tras una rápida discusión del mensaje en el Parlamento, el 16 de junio de 1938 firmaba el Presidente una ley creando el *Temporary National Economic Committee* (T. N. E. C.), con miembros procedentes del Senado, la Cámara de Representantes y la Administración, por partes iguales. La labor desarrollada durante su existencia, que duró tres años aproximadamente, ha quedado reflejada en la publicación de cuarenta y tres monografías y treinta y siete volúmenes de actas de sus sesiones, con 17.000 páginas.

El T. N. E. C., como su presidente, el senador O'Mahoney, manifestó repetidamente, no pretendía hacer una «encuesta», sino un «estudio», con el fin de conocer las causas de la concentración y del dominio financiero, así como sus repercusiones sobre la competencia; la influencia del sistema de precios existente y de la política de precios seguida por la industria sobre el nivel general de la actividad comercial, la ocupación, el beneficio a largo plazo y el consumo y, por último, las repercusiones de los impuestos existentes, la legislación de patentes y otras medidas políticas sobre la competencia, el nivel de precios, el paro, los beneficios y el consumo.

El material contenido en las monografías del T. N. E. C. ha servido de base para muchos trabajos en Estados Unidos, y algunas de ellas siguen siendo la fuente principal en muchos estudios sobre la realidad económica americana; basta recordar, entre otras, la número 21, *Competition and Monopoly in American Industry*, que redactó C. Wilcox.

No había sucedido igual con las actas de las sesiones; este hecho y la gran influencia que discusiones, declaraciones e informes aportados a ellas ejercieron en el dictamen final del T. N. E. C. fueron los principales motivos que han llevado al doctor David Lynch a analizar y dar forma al material que figura en las actas; el resultado de tal labor es el libro que aquí se examina.

Basándose en el material recogido en las actas, el autor emprendió la difícil tarea de estudiar las características de la competencia en la actualidad, los casos en los que las leyes han ayudado indirectamente a disminuir la competencia, la naturaleza y extensión de las prácticas monopolísticas y la política para conseguir una com-

pleta ocupación de los recursos productivos. A continuación examina las repercusiones económicas inmediatas que tuvieron algunas sesiones del T. N. E. C. (por ejemplo, la supresión voluntaria por algunas empresas de ciertas prácticas monopolísticas), y analiza el dictamen final del Comité. Una crítica de los resultados prácticos del estudio llevado a cabo por el T. N. E. C. y del procedimiento seguido en el desarrollo de las sesiones forman la última parte de la obra.

Aunque uno de los objetivos del T. N. E. C. fué el estudio de las causas del paro, en su dictamen final no ofrece ningún programa ni orientación de política para evitar aquel mal. No influyeron en él informes como el del profesor Hansen, pues en dicho dictamen figura la siguiente conclusión: «Rechazamos como no americana e irreal la creencia de que han sido alcanzados los límites del desarrollo económico de Estados Unidos.»

La atención del T. N. E. C. se dirigió casi exclusivamente al examen del monopolio, considerando como postulado que la crisis de 1929 tuvo su origen en las condiciones monopolísticas en que se desarrollaba el sistema económico americano; por este motivo puede decirse que es en este campo donde la labor del autor presenta resultados más concretos.

En el capítulo VI, utilizando datos de las actas de las diferentes sesiones, se ofrece una visión general de la concentración en algunas industrias, empleando como índices de tal concentración según las industrias, el número de empleados, capitales o producciones. «Las empresas de seguros de vida presentan una impresionante concentración del poder económico» (pág. 118), la *Metropolitan Life Insurance Company*, «no solamente es la mayor compañía de seguros de vida, sino al mismo tiempo es la mayor empresa de la nación» (pág. 119)... «Aproximadamente 29.000.000 de personas están aseguradas por esta empresa» (pág. 120). La *United States Steel Corporation* domina la industria siderúrgica por poseer «el 40 por 100 de la capacidad total de la producción de lingote de hierro, el 35 por 100 de lingote de acero, 36 por 100 de las chapas, 37 por 100 de redondos, 53 por 100 de perfiles y 58 por 100 de carril» (pág. 126); contiene este capítulo datos sobre la concentración de las industrias del petróleo, cobre, tabacos y construcción.

Entre los temas de la obra de Lynch que ofrecen más interés figuran los comprendidos en el capítulo VIII. La parte de este capítulo dedicada a estudiar las declaraciones que ante las Comisiones del T. N. E. C. prestaron diferentes directores de empresas en situación oligopolística, sobre su conducta en la fijación del precio siguiendo una norma convencional, es importante, porque confirma la solución teórica del oligopolio en tal sentido (1). Los datos apor-

(1) El nivel de precios convencional (en el cual la curva de oferta o demanda tiene un vértice) se determina por la «disciplina» del grupo, es decir, por el deseo de las empresas de actuar de acuerdo como miembros del grupo. Vid. O. LANGE: *Price Flexibility and Employment*, Cowles Commission for Research in Economics, Bloomington, Indiana, 1941, pág. 41.

tados de la vida real relativos a las industrias del petróleo, el acero, los recipientes de cristal, el berilio y los seguros son de gran importancia en este sentido, pues la conducta de estas empresas se traduce en la frase «Vive y deja vivir» (pág. 179).

Nos ha parecido interesante reproducir un par de diálogos de los ocurridos en las sesiones del T. N. E. C., a que hace referencia Lynch, para poner de manifiesto la forma en que se desarrollaron dichas sesiones y al mismo tiempo para llamar la atención sobre la importancia que para la teoría pueden tener los hechos allí registrados.

Para el estudio del oligopolio con empresa dominante es significativo el siguiente pasaje (págs. 180-81), que se refiere a la intervención de Mr. Randall, representante de la empresa *Riverside Metal Co.*, productora de aleaciones de berilio, en una sesión del T. N. E. C. dedicada a estudiar la situación de dicha industria :

Mr. COX.—¿Y qué empresa es la dominante?

Mr. RANDALL.—Yo diría que la *American Brass Co.* está en esa situación.

Mr. COX.—Su empresa sigue los precios que anuncia la *American Brass Co.*

Mr. RANDALL.—Exacto.

Mr. COX.—Según esto, cuando ellos reducen el precio ustedes tienen que reducirlo también, ¿no es así?

Mr. RANDALL.—Bueno, nosotros no tenemos que hacerlo, pero lo hacemos.

Mr. COX.—Cuando ellos elevan el precio, ¿ustedes también lo elevan?

Mr. RANDALL.—Sí, exacto.

Mr. RANDALL.—De-de luego, como Mr. Cox dijo, en esta industria existe una empresa dominante, y, por lo tanto, una empresa pequeña como la nuestra, que produce menos del 1,5 por 100 del total, tiene que seguir a aquélla ..

Mr. ARNOLD.—Cuando usted dice que la siguen [en el precio], ¿no quiere dar a entender que alguien les dice que tienen que seguirla?

Mr. RANDALL.—No, yo no quiero decir eso, en absoluto.

Mr. ARNOLD.—Pero ¿tienen ustedes la sensación de que algo podría ocurrir si no lo hicieran?

Mr. RANDALL.—Yo no sé qué ocurriría.

Mr. COX.—Usted no desea saberlo, ¿es así?

PRESIDENTE.—Bien, Mr. Randall, si la *American Brass Co.* eleva el precio, ¿consultaría a ustedes sobre dicha elevación?

Mr. RANDALL.—No, en absoluto.

PRESIDENTE.—Ustedes, sin embargo, les seguirían sin examinar hasta dónde sería o no deseable.

Mr. RANDALL.—Exacto.

También nos parece bastante significativa esta intervención (páginas 203-4) de Mr. Beer, director de empresas de seguros:

Mr. ARNOLD.—Al usar la palabra «justa» (*fair*), ¿quiere usted decir que desea una tarifa que no coloque a ninguna empresa en una situación desventajosa en cuanto a competencia con las demás? ¿Es esto lo que realmente quiere usted decir con la palabra «justa»?

Mr. BEER.—Refiriéndose a estas tres empresas, creo que es eso, aunque me parece que yo usé la palabra «justa» para significar que las condiciones del acuerdo que estábamos intentando alcanzar fueran justas para las otras compañías.

Mr. ARNOLD.—Ustedes quedaban todos más tranquilos al eliminar la competencia.

Mr. BEER.—Sí.

Por último, en este capítulo a que nos estamos refiriendo se da a conocer un buen número de industrias que emplean el sistema de «*basing-point*» en la fijación de precios, sistema cuya inmediata consecuencia es aumentar las condiciones monopolísticas de sus respectivos mercados. Otras causas de la disminución de la competencia en la industria americana, y sobre las cuales Lynch aporta numerosos testimonios extraídos de las actas de las sesiones, son la exigencia de grandes inversiones para la instalación de nuevas industrias, el estado de la técnica y la investigación industrial, la monopolización de las instalaciones de procesos a que han de ser sometidos algunos productos antes de llegar al mercado y la existencia de consejeros comunes entre empresas. Referencia especial merece el análisis de la influencia que la legislación de patentes ha tenido en la creación de situaciones monopolísticas, debido principalmente a la valiosa información recogida sobre tal tema en las sesiones del T. N. E. C.

El último capítulo de la obra está dedicado a valorar los resultados de la labor del T. N. E. C.; el autor cree que «las sesiones no consiguieron concentrarse suficientemente en algún objetivo que pudiera tener un efecto profundo en la opinión pública» (pág. 354): de todas formas opina que dicha labor tuvo influencia en la política económica americana, como lo prueba el hecho de que en el momento de emitir el dictamen estaban presentados al Congreso catorce proyectos de ley sobre materias discutidas en las sesiones, siendo en los relativos a la legislación de patentes donde más resultados se alcanzaron. El autor pone de manifiesto la heterogénea composición del T. N. E. C. y la falta de una adecuada organización permanente de personal técnico para realizar un trabajo de análisis e interpretación de las declaraciones e informes de las sesiones, así como para la coordinación de los resultados de muchas sesiones que se celebraron con gran independencia. Esta situación, a juicio del autor, impidió dar una mayor amplitud a las conclusiones del dictamen.

tamen y cumplir mejor los fines que se señalaron al T. N. E. C. en su creación.

Al limitar Lynch su labor a una interpretación de la información existente en las actas de las sesiones tuvo también que reducirse principalmente a considerar las causas que pueden dar lugar a la formación y mantenimiento de situaciones monopolísticas (oligopolio). Por esta razón, como ya se ha indicado antes, son los capítulos VI, VII y VIII los que ofrecen mayor interés, aunque en realidad este interés se limita a proporcionar material organizado para que el lector pueda comprobar, con datos reales, algunos aspectos de la teoría económica del mercado en situaciones oligopolísticas.

Representa esta obra, de todas formas, un valioso punto de partida para emprender cualquier estudio sobre la economía americana de los últimos años, debido a la gran cantidad de referencias al material acumulado por el T. N. E. C. en las actas de sus sesiones. Probablemente en esta misma cantidad de materiales en que el autor tuvo que basar su labor está la causa de algunas repeticiones, que a veces dan lugar a una cierta discontinuidad en la exposición.

La obra de Lynch, además de proporcionar una buena guía para el uso de los materiales contenidos en las actas de las sesiones del T. N. E. C., pone de manifiesto la gran importancia que tiene para cualquier decisión en política económica un examen y discusión previa de los problemas económicos reales.

FERMÍN DE LA SIERRA

LIONEL ROBBINS: *El problema económico en la paz y en la guerra*. Traducción de Armando Lázaro Ros, Madrid-Méjico-Buenos Aires; Aguilar, 1949: 124 págs.

La falta de contacto del teórico con los problemas de una realidad económica que generalmente sólo conoce a través de los libros constituye probablemente uno de los reproches más justificados que los llamados hombres prácticos esgrimen contra los científicos. De aquí el interés extraordinario que para los profesionales de la economía ha representado la experiencia de los años de guerra, cuando las necesidades de la movilización total enfrentaron bruscamente a los científicos con la movediza realidad económica, obligándoles a contrastar en el crisol de la acción sus convicciones teóricas de observadores de lo económico. Y de aquí el interés del libro de Robbins, examen de conciencia de un teórico que, a la vista de informaciones de primera mano, de experiencias personales, se pregunta hasta qué punto la guerra ha confirmado, modificado o rectificado las ideas generalmente admitidas acerca de las posibilidades de la política económica. Este es el tema central del libro: tema

demasiado amplio para ser desarrollado extensamente en el marco de tres conferencias, pero tratado con concisión de lenguaje y precisión de pensamiento.

A pesar del rigor lógico de los razonamientos, la obra es de fácil lectura para personas no especializadas y constituye una excelente introducción vulgarizadora a algunas de las más importantes controversias politicoeconómicas de nuestro tiempo. La traducción, por otra parte, está bastante cuidada.

El pensamiento de Robbins gira alrededor del valor y de la significación actuales del sistema de precios desde el punto de vista de la distribución y de la dirección de la producción. En lo que respecta al primer punto la experiencia de guerra ha confirmado plenamente las conclusiones de la teoría; es decir, que, dada una cantidad de mercancías y dada también una distribución de renta y capital, no existe otro procedimiento más eficaz de distribución que el sistema de precios. Claro está, y esto nunca lo dudó el teórico, pero lo pudo comprobar el práctico, que el racionamiento era necesario en ciertas condiciones, ya que la distribución inicial de la capacidad adquisitiva hubiera conducido a desigualdades inadmisibles. Pero —y aquí Robbins es tajante— la solución no estriba en falsificar el sistema de precios o suprimir el mercado, sino en una actuación directa sobre los niveles de riqueza o de renta a través de impuestos o subsidios.

El sistema de precios tiene otra importantísima tarea, como medio de dirigir la producción distribuyendo los recursos y determinando la clase y volumen de bienes que hayan de producirse, y Robbins se pregunta qué valor debe concederse a la demanda como medio de dirigir la producción. Con un rigor lógico muy de estimar en momentos como los actuales, en los que la discusión acerca de las nacionalizaciones confunde lamentablemente los fines y los medios, Robbins diferencia perfectamente el problema de si el órgano productivo ha de ser la empresa privada, la empresa pública o una combinación mixta, del problema mucho más importante de si la producción ha de regirse por las preferencias de los consumidores o por algún otro criterio, que, como es obvio, sólo puede ser una decisión autoritaria del poder político. Este problema podrá discutirse en el terreno económico (la soberanía del consumidor puede defenderse o criticarse con argumentos puramente económicos), pero la decisión —y esto Robbins no lo ignora— se basa en otras consideraciones. Y aquí el teórico deja paso al liberal, que contempla con nostalgia cómo una comunidad nacional cuyo equilibrio social se halla en grave peligro debido a la escasez de bienes de consumo, presta su apoyo a grandes planes de industrialización que exigen ingentes importaciones de capital, muy improbables, o mantenimiento indefinido de las escaseces. Porque «no me sirve en ningún modo de consuelo la probabilidad de que estos mal meditados proyectos vayan a terminar en un fracaso. El caos general no es una buena medicina contra la esquizofrenia colectiva» (pág. 55).

El mercado es, por tanto, el mecanismo óptimo para dirigir la producción y regular la distribución. Sin embargo, la guerra hizo necesario transformar este mecanismo, en algunos casos muy profundamente, hasta alterar totalmente su significado, y la economía de guerra logró obtener los fines productivos y distributivos deseados. La explicación, a juicio de Robbins, es sencilla: la decisión colectiva de una nación de entrar en una guerra total supone, conscientemente o no, una renuncia, aunque sea temporal, de los ciudadanos a su soberanía como consumidores. Quien quiere el fin quiere los medios, y, por tanto, el objetivo común de ganar la guerra justifica la renuncia voluntaria de esa libertad de decisión o el sacrificio de los disidentes.

El problema fundamental de la economía de guerra estriba simplemente, por tanto, en la distribución de los recursos, dirigiéndolos hacia las actividades más productivas para la obtención de ese bien que es el triunfo. La cuestión que surge inmediatamente es la de la organización del mecanismo productivo. ¿Puede mantenerse el sistema de empresa privada y su actuación a través del mecanismo de los precios? La teoría fiscal del control de guerra contesta afirmativamente. Si el Estado reduce la capacidad adquisitiva de sus ciudadanos (impuestos, empréstitos), la demanda privada será reducida hasta no constituir problema su competencia con las necesidades públicas, y el estímulo del beneficio a través de la elevación de precios llevará la oferta hasta el límite exigido por las necesidades bélicas. Si el control se debe al miedo a la inflación, una política fiscal adecuada y enérgica, al eliminar ese peligro, hace innecesarios los controles.

Esta política, suficiente en las guerras del pasado siglo, en las que el problema de la economía de guerra se reducía a proporcionar al ejército los hombres y el material necesarios, y no exigían una transformación radical de la vida económica del país, es insuficiente en la actualidad con las movilizaciones totales. La distribución de los recursos humanos (reclutamiento militar, distribución de la mano de obra entre las diferentes industrias) o de los recursos materiales no puede quedar abandonada al libre juego de los estímulos financieros. Por una parte sería confiar excesivamente en el cálculo de probabilidades en momentos en los que un error tendría consecuencias gravísimas. Por otra parte estos estímulos son eficaces cuando el volumen de las reacciones esperadas es pequeño en comparación con el de los recursos disponibles, pero en época tan anormal tendrían que ser de una magnitud desproporcionada para que se pudiera confiar razonablemente en lograr a través de ellos los objetivos previstos. ¿Qué tipo de beneficio esperado sería necesario para que una empresa privada instalase una fábrica de material bélico en zona vulnerable a los ataques aéreos, realizase importaciones por mares peligrosos o inmovilizase capital para producir artículos cuya demanda va a cesar con el final de las hostilidades? (página 69).

En una situación normal la expansión de la demanda tiene un límite, porque como los recursos financieros de las diferentes empresas están limitados, éstas puján unas contra otras, elevando los precios, lo cual va descartando demandas hasta que la cantidad disponible de producto iguale a la demanda que aún sigue activa. Pero en la economía de guerra este freno no existe para la mayor parte de las empresas que trabajan al servicio del Gobierno (el sistema de fijar los precios de venta sobre la base del coste más un tanto por ciento de beneficio concede una elasticidad prácticamente ilimitada a estas empresas): de aquí que no exista límite al movimiento alcista de los precios, con el riesgo muy probable de un proceso acumulativo de tipo wickselliano. Puede argüirse que las modificaciones del tipo de interés serían capaces de cortar este proceso, pero como señala irónicamente Robbins, «sería curioso conocer el tipo de interés que haría posible una distribución apropiada del acero de aleación entre los contratistas del Almirantazgo y los del Ministerio de Suministros» (pág. 71).

Las razones señaladas y algunas otras (la necesidad de incrementar la producción bélica, la existencia de riesgos anormales, la imposibilidad de confiar en la elevación de precios como medio de racionalizar la demanda de recursos, el abastecimiento ineficiente en los artículos de consumo, etc.), hacen imprescindible paralizar el funcionamiento normal del mercado y exigen unas medidas complementarias: la asignación cuantitativa por el lado de la oferta y una distribución autoritaria que reparta adecuadamente los recursos.

El sistema de mercado y la economía de guerra aparecen, pues, como dos sistemas de organización antagónicos, adaptado cada uno de ellos a situaciones específicas. Y así como el mercado se muestra inadecuado para organizar la economía de guerra, el intervencionismo bélico es asimismo inadecuado para una situación normal. Terminada la guerra se impone, por tanto, la necesidad de volver al sistema de mercado. Claro está que el tránsito no puede ser brusco, porque la herencia de la situación anterior pesa muy profundamente. En términos generales, y con el riesgo inevitable de todas las simplificaciones, la situación puede resumirse de la siguiente forma: la economía se encuentra en estado de desequilibrio (inflación reprimida, demanda insatisfecha acumulada, capacidad productiva desviada hacia producciones innecesarias, escasez de artículos de consumo, etc.), en tanto que los estímulos que operaban en tiempo de guerra desaparecen con la rapidez con que se distiende un resorte.

Sin embargo, las normas de actuación político-económicas que están más en boga, con visión simplista de político o de dogmático, intentan resolver esta contradicción entre la estructura real de la economía y los estímulos psicológicos que actúan en el sistema anulando uno de los términos. Si el intervencionismo de guerra fué necesario porque el sistema se desequilibraba y dicho equilibrio no se ha conseguido todavía, manténgase dicha intervención, propugnan los planificadores. En modo alguno, replican los partidarios de

la libertad económica: si el intervencionismo de guerra es incapaz de equilibrar el sistema, vuélvase a la economía de mercado, cuya eficacia en situaciones de normalidad parece ser indudable.

Pero el problema crítico de la reconversión estriba en la inflación reprimida, en el nivel de precios sostenido artificialmente bajo. En estas condiciones, mantenerlo autoritariamente en un nivel inferior al de equilibrio a través de los mecanismos de control o permitir un alza de precios con el riesgo de que éstos se eleven hasta límites superiores a los que a largo plazo deberían alcanzar, no son políticas aconsejables. La idea de Robbins, más cauta, se centra en lograr el equilibrio financiero, que elimine el déficit presupuestario, y en suavizar la tirantez dejando que los precios se eleven paulatinamente hasta lograr un incremento de la oferta que haga superfluo el mecanismo de control.

Esta política, por supuesto, puede criticarse basándose en consideraciones sociales, por pensar que el alza de precios ocasionaría penalidades intolerables a los consumidores económicamente débiles, según la frase corriente entre los tratadistas de cuestiones sociales. Pero, como señala Robbins, parece difícil sostener que un alza cualquiera en el precio de los artículos de primera necesidad resulte intolerable en una comunidad que gasta solamente en cerveza casi tanto como en alquileres, contribuciones y consumo de agua (página 96). Y por otra parte, aunque este argumento fuera válido, no es razón para perpetuar un estado de cosas que implica un desequilibrio permanente, sino para corregir las desigualdades a través de subsidios y otras prestaciones.

La economía de mercado, actuando a través del sistema de precios, es, por tanto, el mecanismo más adecuado para la ordenación de la vida económica. No es, sin embargo, perfecto ni mucho menos. De aquí la necesidad de una cierta planificación financiera de conjunto que calcule el gasto total (consumo más inversión, públicos y privados) necesario para mantener la demanda total a un nivel sensiblemente estable y arbitre las medidas precisas para igualar ésta a aquél. Medidas que en unos casos habrán de ser directas (planificación de las inversiones y del consumo públicos) y que en otros preferentemente deberán ser de carácter indirecto a través del mecanismo fiscal (sector privado).

No es fácil llevar a cabo una política planificadora, ni siquiera en el sentido restringido que propugna Robbins. El problema de la dirección de la mano de obra, las dificultades de la manipulación de los instrumentos de la política social y fiscal, el desconocimiento en la maquinaria estatal de la mecánica del planteamiento y regulación de las inversiones públicas, son razones que aconsejan buscar mecanismos estabilizadores que funcionen de la forma más automática posible. El automatismo total no es posible, y aunque lo fuera no sería aconsejable; pero articular las líneas esenciales de una política que tienda a reducir al mínimo la inevitable arbitrariedad de las decisiones autoritarias constituye, hoy por hoy, la ma-

yor contribución que la ciencia económica puede aportar al futuro de la sociedad humana. De esta forma el dilema entre planificación colectivista y competencia inorgánica encontraría una vía de escape. No hay duda de que el funcionamiento actual del sistema de mercado no está libre de censuras (y las discrepancias entre el producto neto marginal social y el privado, las dificultades para el establecimiento de nuevas industrias, la detención del progreso técnico por restricciones en el uso de patentes, las prácticas monopolísticas de varios tipos, son fenómenos muy conocidos), pero probablemente existe un método más adecuado para corregir las imperfecciones de este sistema que su supresión radical.

La solución colectivista parte de un optimismo injustificado acerca de las posibilidades de funcionar que tienen los esquemas abstractos. Si la transferencia de los recursos al Estado, o al menos la dirección total por éste de todo el proceso productivo, garantizase que en todas las actividades el precio fuese igual al coste marginal y se eliminasen automáticamente las desarmonías de la producción, evidentemente sería muy difícil rechazar sólo por consideraciones económicas la solución colectivista. Es aventurado, sin embargo, compartir este optimismo, y la experiencia de guerra ha agudizado el escepticismo. Es muy improbable que la planificación colectivista pueda aceptar como norma para sus decisiones los deseos de los consumidores, y no es aventurado suponer que la tentación de simplificar los problemas complejísimo de una planificación integral se traduzca en una adaptación del pueblo al plan en vez de a la inversa; es asimismo muy probable que las unidades semiautónomas y descentralizadas, que se regirían por el principio marginalista, según las propuestas más serias de los planificadores, superasen las prácticas monopolistas de las grandes concentraciones financieras o industriales del capitalismo actual.

La competencia entre «unidades independientes que se mueven en un campo libre para el ingreso de nuevos participantes» no parece que tenga, hoy por hoy, sustitutivo más eficaz, y existen muchas pruebas de que su supresión ha reducido la eficacia. Afirmar esto no supone una actitud de conformismo con la situación actual; antes al contrario, exige muchas medidas activas para lograr una razonable estabilidad en el volumen de la demanda y postula una redistribución de la riqueza y de la renta que hubiera parecido revolucionaria hace no muchos años. Tampoco implica una fe ciega en la existencia de una armonía económica natural, pero supone, sin embargo, la creencia de que es preferible intentar la mejora del sistema de mercado y de empresa privada a su destrucción, y que antes de jugárselo todo a la dudosa carta de un colectivismo integral es preferible conservar los dispositivos actuales y levantar a su alrededor un sistema de leyes e instituciones dentro del cual pueda trabajar de un modo correcto. Supone, en una palabra, la fe en un orden construido a base de competencia mutua, más bien que en una empresa libre y espontáneamente armoniosa.

El orden de la competencia no es algo sencillo. Pero Robbins, como tantas otras figuras señeras del pensamiento actual (baste recordar a Hayek, Eucken, Röpke), en esa encrucijada que es el trágico dilema de nuestro tiempo, colectivismo o individualismo, tiene fe en que el hombre quiera y pueda encontrar un mecanismo económico que permita salvaguardar esa conquista del hombre occidental, el respeto a la persona humana, amenazada simultáneamente por el totalitarismo político y por el colectivismo económico.

GONZALO PÉREZ DE ARMIÑÁN

ALBERT O. HIRSCHMAN: *La potencia nacional y la estructura del comercio exterior*. Traducción de Ramón Vereá Rial. Madrid. Aguilar, S. A. de Ediciones, 1950; XXXII + 194 págs.

He aquí un libro de los que reclaman un comentario. En él concurre un doble mérito: es profundo y es oportuno. Por ello bien merece que tratemos de situarlo ante la opinión profesional española.

El libro es profundo porque aborda con rigor científico y amplitud de criterio uno de los problemas que mayor dificultad ofrecen: el de aislar el factor económico dentro del complejo que es la política nacional en su proyección hacia el exterior, para determinar cómo y en qué grado es susceptible de servir una finalidad de potencia. Muestra de lo primero es la forma de tratarlo como lo que efectivamente es, un problema concreto e insuficientemente estudiado en los últimos tiempos de la teoría del comercio internacional, de cuya solución depende, a nuestro juicio, nada menos que la validez de aplicación de ésta. De lo segundo, la prudencia con que el planteamiento teórico se sitúa en el ámbito de la historia de las doctrinas —terreno tan poco cultivado como resbaladizo— y, sobre todo, el intento de precisar estadísticamente los conceptos básicos de su argumentación, parte ésta la más original y fecunda del libro.

La tesis sustentada por el doctor Hirschman es que el comercio exterior de un país, al suministrar una mayor cantidad de bienes o reemplazar bienes menos necesarios por otros más necesarios (desde el punto de vista de la potencia económica), contribuye a aumentar el poderío militar; esto es lo que él llama «efecto abastecedor» del comercio. Pero, al lado de éste, hay un «efecto influencia» del comercio exterior, una posibilidad de dominar a otros países nacida del poder de interrumpir sus propias relaciones económicas con el exterior, lo cual es, a la vez, la interrupción del comercio de importación y exportación de otros países. Si un país puede conseguir que a otro le sea imposible prescindir de su comercio con él o reemplazarle por otros países; y si el volumen de comercio que este segundo país realiza con aquél representa un por-

centaje importante del volumen total del comercio del segundo, y no a la inversa, se crea una relación de dependencia favorable al primero. La cuestión resulta así idéntica al problema central de la teoría clásica del comercio internacional, el de la ganancia que éste produce y su reparto entre los países que en él intervienen. Este problema, cuyo planteamiento se halla en Stuart Mill, y cuya más reciente consideración científica está en la última obra de Frank D. Graham, es sencillamente vital para la teoría económica del comercio internacional y no puede prescindirse de él, como hace Lösch, por considerarlo insoluble. Porque si no cabe la posibilidad de probar que el comercio, libremente desarrollado, motive una ganancia para todas las partes que en él intervienen, careceremos de un argumento económico en favor del multilateralismo y la teoría quedará reducida a ser la de la relación entre varios mercados. Ello, extraordinariamente fecundo para la teoría pura, como lo demuestran los trabajos de Hicks, Mosak, Samuelson y Scitovsky, por no citar sino los más recientes, representaría abandonar el terreno de las relaciones económicas internacionales a los políticos y a los prácticos, y justificaría, una vez más, la ironía de Edgeworth: «International trade meaning in plain English trade between nations, it is not surprising that the term should mean something else in Political Economy.» (*Papers*, vol. II, pág. 5.)

Entre los economistas existen todavía muchos que consideran circunscrita su misión a la consideración teórica de los problemas. Esta posición, que obedece sin duda al deseo de mantenerse en un terreno estrictamente científico, mediante la enunciación de principios de validez universal, es perfectamente plausible. Los caminos que conducen a la verdad son muchos, y es lícito que cada cual elija el que estime más adecuado a su temperamento y preparación. Sin embargo, la investigación de la economía no puede en modo alguno agotarse en la teoría pura. La división que Joan Robinson hace de los economistas en «tool makers» y «tool users» está muy en su punto. Creemos, con Colin Clark, que «la teoría tiene un papel valioso, o mejor dicho esencial, que desempeñar en el desarrollo de la ciencia económica. Pero tiene que ser una teoría que respete los hechos; que no trate de sustituirlos. En cada generación hay lugares para dos o tres teóricos nada más, y únicamente hombres dotados de extraordinario poder de razonamiento pueden aspirar a ocuparlos. El resto deberíamos ser economistas científicos y contentarnos con aportar piedra sobre piedra a la edificación de un conocimiento ordenado» (1).

Persona tan calificada como el profesor Condliffe, director durante muchos años del Servicio de Estudios Económicos de la Sociedad de Naciones, llamó la atención en 1933 (año muy significativo, puesto que en él se publican las dos obras fundamentales

(1) Vid. la introducción a su obra *The Conditions of Economic Progress* (1940) (subrayado por mí)

de Ohlin y Haberler) sobre una característica de la teoría vigente del comercio internacional, susceptible de enervar su valor como método de análisis de la realidad: «No es ciertamente una exageración afirmar que la teoría económica continúa siendo predominantemente nacional en sus concepciones, en el sentido de desarrollarse en gran parte sobre el supuesto tácito de que los fenómenos económicos pueden estudiarse como si ocurrieran en unidades económicas nacionales cuya estructura se interpreta según el modelo de las regiones industriales más desarrolladas» (1).

La teoría así nacida no podía ser una teoría que respetase los hechos, y así sucedía que «las discusiones populares, a menudo mal informadas y orientadas, eran más realistas en su enfoque», como reconoce el propio profesor Condliffe en el artículo citado. En estas condiciones, se explica la atención despertada por obras como la del político rumano Manoilescu, que, pese a una insuficiente técnica analítica, abordaba un problema candente, como era el de las relaciones comerciales entre países de estructura predominantemente industrial y países de estructura predominantemente agrícola.

El mal arrancaba de lejos. No se recordaba que, en frases del profesor Viner, «la teoría clásica del comercio internacional fué originariamente formulada con objeto de suministrar una guía en cuestiones de política nacional, y... la selección de fenómenos analizados y problemas considerados se hizo casi siempre refiriéndose a temas corrientes de interés público. Ello, que sucedía incluso en las discusiones clásicas del mecanismo del comercio internacional, era aún más patentemente cierto en el campo de la que, a veces, se llama «teoría de los valores internacionales», en la cual los problemas se trataban expresamente refiriéndose a su repercusión en la «ganancia» o «pérdida» para Inglaterra o a la distribución de la ganancia entre Inglaterra y el resto del mundo» (2).

De aquí que la teoría obtuviese una recepción marcadamente desfavorable en la Europa continental e incluso en Estados Unidos; de aquí, también, que se haya tardado tanto tiempo en decantar su indiscutible valor como método de análisis, depurándola de elementos espúreos.

En este punto radica uno de los mayores aciertos del libro de Hirschman, porque en ningún otro, que sepamos, se ha puesto tan claramente de relieve como en éste la contradicción implícita en la teoría clásica, a partir de Stuart Mill, entre la política librecomercialista, a la que sirve de apoyo, y el nacionalismo económico, y se ha mostrado hasta qué punto constituye el comercio un instrumento óptimo de la política exterior. Y si bien no estudia la relación de causalidad existente entre una determinada distribución de la

(1) J. B. CONDLIFFE: «Some Problems of International Economic Equilibrium». *Index*, vol. VIII, núm. 95, noviembre 1933; pág. 227.

(2) Cfr. J. VINER: *Studies in the Theory of International Trade*, pág. 437.

potencia de las diferentes naciones y el comercio entre ellas, su claridad de juicio y serenidad auténticamente científica le llevan a recordar al lector que «la adopción de ciertas políticas económicas que conducen a una mayor potencia para una nación dada es posible únicamente si existe un desequilibrio inicial de la potencia a favor de esa nación» (pág. 14).

El libro de Hirschman es oportuno, por consiguiente, en cuanto muestra las posibilidades y límites del análisis económico, basado en una cuidada selección de datos reales, y la forma de comprobar estadísticamente las conclusiones a que conduce. Para el universitario posee el valor de constituir un verdadero índice de los problemas de la teoría real del comercio exterior. Sería muy deseable un estudio de las condiciones en que la política monetaria exterior sirve objetivos de potencia; estudio que complementaría el trabajo comentado.

La obra va precedida de un prólogo del profesor Torres en que se hacen una serie de consideraciones sobre la aplicación a nuestro país de las tesis de Hirschman, y con las cuales estamos completamente de acuerdo.

J. A. PIERA LABRA

MOSES BENSABAT AMZALAK: *Frã Jeão Sobrinho e as Doutrinas Económicas da Idade-Média*. Lisboa, 1945; 352 págs.

El diligente investigador de las doctrinas económicas de la Edad Media en Portugal M. B. Amzalak reproduce en este volumen la obra *De Justitia Commutativa*, de Fray Juan Sobrinho, el Joannes Consobrinus de las citas en los textos latinos de la época.

Fray Juan Sobrinho fué un ilustre carmelita, profesor de Teología en el Colegio de Athem, en Inglaterra, y más tarde superior de la Orden del Carmen en Portugal; figura eminente de la sociedad portuguesa del siglo xv, le llama Amzalak. En el campo de la Economía representa un papel análogo al de nuestros Cristóbal de Villalón, Tomás de Mercado, Azpilcueta, etc., con la ventaja para el portugués de su gran prioridad: su obra es de fines del siglo xv.

Del mérito y del interés que despertó el tratadito de Sobrinho (*opusculum* le denomina su editor, Fray Francisco de Médicis, también carmelita) son prueba elocuente las tres ediciones que alcanzó antes de 1500, en plena era del incunable, en 1483, 1494 y 1496, respectivamente, además de una nueva edición en el siglo xvi.

El presente volumen tiene cuatro partes. La primera es una introducción del profesor Amzalak sobre la vida y los trabajos literarios de Fray Juan Sobrinho. La segunda reproduce en facsímil el original latino, según la edición de París, 1496. Sigue, en la tercera parte, la traducción al portugués, a cargo del profesor doctor Raúl Machado. Por fin, en la parte cuarta, M. B. Amzalak expone

en breve síntesis las ideas económicas de Sobrinho y su encuadramiento dentro de las corrientes del pensamiento económico de la Edad Media. Es esta, sin duda, aparte del texto original, lo más interesante del volumen. El autor sigue en su exposición el orden mismo del libro de Sobrinho, presentando las ideas más salientes sobre la propiedad, la usura, el comercio y los cambios, los seguros, apuestas y juegos de azar. La conclusión a que llega es que «el libro de Fray Juan Sobrinho es el elemento más valioso que al presente se conoce para el estudio de las doctrinas económicas medievales en Portugal».

Creo que hay un punto que Amzalak no hace resaltar como se merece. Es en el capítulo V, en que trata de la propiedad de los bienes. Leyendo el comentario de Amzalak, parece que Sobrinho no se sale de las ideas de Santo Tomás en esta cuestión. Sin embargo, hay algo notable en su explicación del origen de la propiedad, y su posición nos puede dar una clave para entender ciertas frases de los Santos Padres, que tanto han aireado algunos escritores socialistas con intención de entroncar su doctrina con la de los primeros tiempos de la Iglesia.

Sobrinho, con una precisión admirable, desarrolla su teoría del origen de la propiedad en doce proposiciones. Empieza por distinguir la ley natural propia del estado de inocencia de Adán en el Paraíso, de la misma ley natural, pero aplicada al género humano después de la caída. Para los teólogos, Adán en el Paraíso es un poco lo que Robinsón en su isla para los economistas: es un laboratorio de teorías donde se comprueba la generalidad y universalidad de las mismas. En su primera proposición, Sobrinho dice que «los dominios no fueron divididos ni separados por mera ley natural o por ley divina para el estado de inocencia». Y al esgrimir como argumento de su proposición el Decreto en su Dist. III, C. 1, «todas las cosas son por derecho natural comunes a todos», añade: «Esto se ha de entender para el estado de naturaleza pura o de inocencia.» Es decir, que, para Sobrinho, en el Paraíso de Adán no tendría sentido la propiedad. Esto tiene, sin duda, cierta trascendencia económica. Si tenemos en cuenta que en el Paraíso, donde el hombre no necesitaba poner esfuerzo para satisfacer sus necesidades, todos los bienes habrían sido económicamente libres, podemos deducir de la distinción de Sobrinho que la propiedad de un bien está en función de su economicidad. Así se explicaría por qué los bienes libres, el aire, la luz solar, no son apropiables, en cuanto se nos dan sin medida para satisfacer nuestras necesidades. Tales serían en el Paraíso todos los bienes.

Pero en cuanto, por efecto de la maldición de Dios, la tierra cegó la fuente de su generosidad y los elementos se volvieron hostiles al hombre, condenado a ganar el pan con el sudor de su frente, entonces las apetencias humanas convergen en los mismos bienes limitados, y para evitar colisiones irremediables se impone la división de la propiedad. Esto es lo que Sobrinho afirma en su se-

gunda proposición: «En el estado de decadencia, dada la concurrencia de las determinaciones de los hombres en este estado, fué establecida la división de los dominios.»

Sobrinho, como se ve, no admite la propiedad como institución inherente a la naturaleza humana en general, sino sólo en el caso particular, que es el que en realidad se da, de la Humanidad desterrada del Paraíso. Con esta clave podríamos interpretar a los Santos Padres cuando afirman que la propiedad es contraria al derecho natural, suponiendo que hablan de un derecho natural ideal y propio del estado de naturaleza pura en el Paraíso. Como una llamada hacia un ideal de perfección que pretendiese superar la realidad presente y restablecer en lo posible la vida paradisiaca. Por otra parte, en Sobrinho, quien expresamente reconoce la necesidad de la propiedad en las presentes circunstancias, se percibe este idealismo y un no disimulado entusiasmo por la comunidad de bienes. La proposición novena, sorprendente a primera vista, tiene este alcance: «El precepto que manda tener todas las cosas en común no ha sido revocado, ni es revocable, pero hay dispensa de él por razón de las circunstancias que se dan en la naturaleza caída.» A lo mismo tienden las tres siguientes proposiciones y la defensa que hace de Platón; «a quien sin razón y con mucha impertinencia —salvo el respeto debido a tan gran filósofo— ataca Aristóteles».

Sería interesante investigar de dónde toma Sobrinho los elementos de esta teoría, y si algo hay en ella de original. Por las citas se deduce que está afiliado a la escuela escotística; sin embargo, en algunos puntos, y en concreto en la proposición novena, contradice expresamente al Doctor Sutil.

No puedo terminar esta reseña sin hacer una mención de la fidelidad de la traducción portuguesa del doctor Raúl Machado, que he podido comprobar varias veces, y sobre todo es indispensable recoger la lección y el ejemplo que representa para los economistas españoles esta edición de la obra de Fray Juan Sobrinho, llevada a cabo tan magníficamente por M. B. Anzalak. El pensamiento económico medieval español duerme en infolios y manuscritos de canonistas, juristas y escritores políticos, muchas veces inasequibles por su rareza bibliográfica. Sería una meritoria labor el ir desempolvando y publicando estas obras. Y sería al mismo tiempo un estímulo para los estudiosos a penetrar en el ancho y oscuro terreno de la evolución del pensamiento económico español.

DEMETRIO IPARRAGUIRRE, S. J.