

RESEÑA DE LIBROS

INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA: Resumen sobre finalidades y actuación del ——— y de las empresas en que participa hasta 31 de diciembre de 1955. Datos recopilados por el Instituto Nacional de Industria, en colaboración con las respectivas empresas. Gráficas Reunidas, S. A. Madrid, ¿1956?, XI + 340 + 78 págs. + 3 hojas.

Esta publicación oficial de la pieza fundamental de la estructura económica de España que es el Instituto Nacional de Industria, bien merece comentarse desde una revista científica en estos momentos en que la polémica se desencadena, con evidente calor, en torno a esta organización (1). La serenidad en el juicio es ineludible si queremos comprender exactamente el papel que desempeña el I. N. I. en la vida española.

En la publicación que comentamos, dividida en cuatro partes —a) Generalidades sobre el I. N. I.; b) Actividades de las diversas empresas en que participa el Instituto (bien sea con dominio absoluto, mayoritario, a través de otras empresas, y minoritario a través de otras empresas), así como consideración de los Centros

(1) Cfs. Banco Central. Madrid, *Informe del Excmo. Sr. D. Ignacio Villalonga Villaba, Presidente del Consejo de Administración, a la Junta General de Señores Accionistas, de 6 de abril de 1957. Ejercicio de 1956*, págs. 12-14, donde se inició la discusión; *El capital del I. N. I. es de treinta mil millones. España ha logrado la tercera parte de lo que necesita para ponerse al nivel del mundo. Discurso de D. Juan Antonio Suanzes en Sevilla*, en *Arriba*, 14 mayo de 1957, II época, núm. 7.641, pág. 18, que puede considerarse réplica; *Inversiones productivas*, en *S. P.*, 19 mayo de 1957, vol. I, núm. 2, págs. 26-27, que constituye un buen resumen de la posición de Suanzes; T. Nieto Funcia, *La tercera parte de la industrialización*, en *Arriba*, 15 mayo 1957, II época, número 7.642, pág. 15, y *La reversión de I. N. I.*, en *Arriba*, 17 mayo 1957, II época, núm. 7.644, pág. 11, los dos de notable baja calidad científica; *El límite de las inversiones*, en *Informaciones*, 17 mayo 1957, con una crítica interesante a la postura de Suanzes; el documentado artículo de Ismael Medina, *El Instituto Nacional de Industria y la iniciativa privada*, en *Arriba*, 22 mayo 1957, II época, núm. 7.648, pág. 9; el editorial *El I. N. I. es insustituible*, publicado en *Arriba*, 23 mayo 1957, II época, núm. 7.649, pág. 8. En otro orden de cosas señalemos la evidente crítica a la excesiva inversión pública que se contiene en el trabajo *La evolución de la economía española en 1956*, publicado en la *Memoria leída en la Junta General de Accionistas del Banco de España, los días 7 y 21 de abril de 1957*, especialmente las págs. 58-59 y 76-79.

Técnicos y Comisiones Gestoras; c) La marcha en 1955 y previsiones para 1956 y 1957, y, finalmente, d) Datos gráficos, con mapas y fotografías—, se ofrecen a la curiosidad del investigador una serie de notas que bien merece la pena airear.

A) En primer término anotaremos algunos aspectos financieros de la inversión del Instituto.

No se nos ofrecen ni Balances ni Cuentas de Pérdidas y Ganancias del I. N. I. en su conjunto, ni de las diversas empresas que lo integran. Por ello surgen confusiones como:

1) No saber cuál es la conexión financiera con Ferroaleaciones y Electrometales, S. A., y su filial Electro Metalúrgica del Astillero, que según se indica en la hoja 2 del *Resumen* encartado entre las páginas XI y 1 del texto, son “sociedades que el Instituto controla a través de otras empresas”.

2) Se ignora la función que juega en el grupo Destilaciones e Industrias Químicas, S. A., cuyo papel como industria del I. N. I. se cita de pasada, al aludir al control de Graficolor Hartmann Hermanos, S. A., en la página 201, y que no vuelve a aparecer mencionada.

3) No se aclara cómo se obtienen las cifras que se ofrecen del “capital efectivo de la empresa” —¿es la suma del desembolsado y las reservas?— ni lo que se engloba en el apartado “beneficio bruto”. Puntos tan considerables en este sentido como los gastos de amortización no son publicados.

Pese a esto podemos conocer que sólo rinden pérdidas los 66 millones de pesetas invertidas en Industrias Gaditanas del Frío Industrial, e Industrias Pesqueras Africanas, S. A., y no registran ni pérdidas ni beneficios, por encontrarse en período de instalación, los 5.541 millones invertidos en la Empresa Nacional Siderúrgica, Empresa Nacional de Industrialización de Residuos Agrícolas, Empresa Nacional de Óptica, Minas de Almagrera, Frigoríficos Industriales de Galicia y Compañía Hidroeléctrica de Galicia.

Dado que, según el discurso de Suances en Sevilla, el capital invertido por el I. N. I. en aquel momento —12 de mayo de 1957— ascendía a 30.000 millones de pesetas, y en 31 de diciembre de 1955 los desembolsos efectivos del Instituto suponían 17.799.898.302,71 pesetas, es evidente que en poco más de un año se ha incrementado el capital en algo más de doce mil millones de pesetas. En este mismo período los precios al por mayor pasaron del índice 871,2, en diciembre de 1955, a 595,7 en abril de 1957. (Base julio 1940 = 100.) Parece ello indicar un peligroso paralelismo entre ambos procesos.

Aparte de la actividad capitalizadora es interesante destacar que el I. N. I. verifica cierta actividad prestamista a entidades en las que no participa. El crédito más importante—50 millones

de pesetas—lo recibe la Fábrica de Mieres, destinándose, aparte de cantidades más pequeñas, también préstamos para la Fundación “Generalísimo Franco”—24 millones—, empresas cinematográficas—8 millones—y Ferrocarril Minero de Veriña a La Camocha, 6,5 millones.

Del capital del Instituto, que según se indica en la página 4, asciende a 14.986.520.561,49 pesetas—de las que 14.583.042.689,97 corresponden a subvenciones de la Hacienda—hasta la cifra ya señalada de 17.799.898.302,71 pesetas, que suponen los desembolsos efectivos del Instituto, queda una diferencia de 2.813.377.741,22 pesetas, cuya procedencia no se aclara en ningún momento en esta publicación.

B) Lo dicho hasta ahora evidencia el esfuerzo que supone el mantenimiento del I. N. I. para la economía española. Es lógico averiguar cuáles son sus fines, y qué organización ha desarrollado para alcanzarlos.

Los fines, como se desprende de la lectura de la página 3, son fundamentalmente dos: fomentar la industrialización de España y desarrollar, bajo su égida, “las industrias que, razones militares o autárquicas, lo aconsejen”.

Este último punto es importante. No podemos olvidar que la creación del Instituto tuvo lugar por Ley de 25 de septiembre de 1941, en un momento en que el cerco económico que imponía la II Guerra Mundial dificultaba de tal manera la vida material del país, que era éste objeto de potentísimas presiones internacionales. Resistirlas, reforzando el aparato militar, era el objetivo primordial del momento. Ni los instrumentos públicos ni los privados, entonces existentes, eran capaces de fundamentar el vehículo ágil y eficaz que precisaba nuestra defensa. Era lógico descansar en una nueva organización. Ello explica el predominio de atenciones volcadas hacia la guerra en el cuadro del I. N. I. Baste mencionar dos datos: que de los 14 vocales del Consejo de Administración, corresponden 10 a los Ministerios económicos—3, a Hacienda; 3, a Comercio; 2, a Industria; 1, a Agricultura, y 1, a Obras Públicas—y 4 a los organismos militares; y que de las 58 empresas del grupo del I. N. I. tienen 9—Empresa Nacional “Bazán” de Construcciones Navales Militares, Empresa Nacional de Hélices para Aeronaves, Empresa Nacional de Motores de Aviación, Experiencias Industriales, Marconi Española, Construcciones Aeronáuticas, La Hispano Aviación, Aeronáutica Industrial y Elaboración Plexiglás Español—un carácter militar reconocido, y en el caso de la Empresa “Torres Quevedo” (pág. 92) se alude también a esta razón de la seguridad nacional.

Las tendencias autárquicas están aún más nítidamente marcadas. El argumento—de viejo corte mercantilista—que justifica la

existencia de una industria por el ahorro en divisas que su producción origina—sin plantear problemas de costos y precios, salvo en algún caso aislado, como el de la Empresa Nacional de Automociones, donde la alusión (pág. 124) de que sus precios pueden “competir con los de los artículos de características similares de otras procedencias”, es científicamente inválida, al no aludir a la existencia de Fondos de Retorno—se emplea en 18 de las empresas del Instituto.

Mas, hoy en día, las necesidades del país han cambiado, a causa de la situación internacional, bien diferente de la de 1941. Es necesaria una industrialización ordenada, dentro de un equilibrado desarrollo económico.

En este libro que comentamos, se ofrece al lector la visión de un instrumento en el que el peso de su vieja finalidad prima aún sobre la que debe tener el momento presente. Bastan los siguientes botones de muestra. En primer lugar, el Instituto se rige aún por el Reglamento provisional de 22 de enero de 1942 (página 3). En segundo término, en su Consejo de Administración no se sienta ningún representante obrero, ni de los consumidores de los bienes y servicios del I. N. I. En tercer lugar, sus planes no son parte de un plan general de desarrollo del país, bien que esto no sea culpa del I. N. I. En cuarto, el hecho de que sus planes y Balances no son objeto de público conocimiento y discusión, a través de las Cortes y otros organismos. En quinto, y con ello creemos aportar uno especialmente significativo, que no existe entre los órganos de la Administración del Instituto (páginas 11-14) ningún Departamento de Estudios Económicos, fundamental en una entidad de esta importancia.

C) Se ofrece, como dijimos, un examen, empresa por empresa, de todas las que forman parte del Instituto (págs. 17-273). Aunque no se presentan más que referencias sucintas, los datos tienen un interés notable, por las informaciones de primera mano que en ellas aparecen. Las estadísticas, mapas y diagramas que las acompañan tienen un marcadísimo valor. El no aludir, en particular, a Talleres Aeronáuticos de Barajas, S. A., TABSA, en que participa a través de Aviación y Comercio (pág. 182), y el caso, más arriba citado, de Destilaciones e Industrias Químicas, parecen mostrar que el estudio no es exhaustivo.

Tiene interés el conocer las actividades conexas en que participa el Instituto, bien en el extranjero—Marruecos y Portugal (aquí a través de Boetticher y Navarro Portuguesa, Ltda., página 133)—; bien gracias al Centro Técnico de Automoción y a las Comisiones Gestoras “Piritas Españolas”, Valdebro, de la Celulosa y Pequeña Siderurgia (págs. 277-291) y de la Empresa Nacional de Turismo (págs. 299-300); bien dentro del Plan Badajoz (pá-

ginas 293-298), así como la noticia sobre el enlace con las entidades Explotación e Investigación de las Minas de Oro de Rodalquilar, Consejo Ordenador de Minerales Especiales de Interés militar y Dique Seco "Nuestra Señora del Rosario" (págs. 301-310).

D) Se presenta también la capacidad de realización del Instituto Nacional de Industria. En las páginas 311-340 se ofrece un largo resumen de la "realización de las previsiones que se hicieron para 1955 y programa para el bienio 1956-57". De su examen se evidencia que de 187 objetivos para 1955 dejaron de cumplirse 72, o sea el 38 por 100. Muestra palpable ésta de los estrangulamientos que aquejan a la vida económica española. Es digno de destacarse el éxito de la Sociedad Española de Automóviles de Turismo, que fabricó 500 unidades más de las previstas (página 321), y el fracaso de Construcciones Aeronáuticas, que no cubrió ninguno de los objetivos (pág. 325).

E) En ningún momento aparece explícitamente dicho que el Instituto Nacional de Industria está procurando romper los malos hábitos de la vida económica española, fundamentalmente centrados en las actividades monopolísticas. Incluso en un caso, Frigoríficos Industriales de Galicia, se indica (pág. 162) la existencia de acuerdos con dos grupos, de actuación no muy clara en el mercado: "Tratantes de Ganado de la Región Gallega" y "Tratantes, Comisionistas y Entradores de Ganado Reunidos".

* * *

Pocas creaciones de la política económica española moderna tienen derecho a tan simpática revisión como el I. N. I. Pero, debido a lo mucho que se puede esperar del Instituto, a pocas organizaciones han de pedírsele cuentas tan estrechas. El porvenir económico de la Nación está, en buena parte, en sus manos. Esperemos que el próximo *Resumen* del Instituto mostrará que recorre el buen camino, que no es precisamente el que le recomiendan voces sospechosamente interesadas. De acuerdo con lo que dice el profesor Torres (2): "la injusticia mayor que con el I. N. I. se ha cometido, es que las críticas mayores se le hayan hecho precisamente por aquello que debiera alabársele: se han hecho justamente por aquellas empresas que... contribuyen a reforzar nuestro desarrollo industrial; se le ha criticado más acerbamente que nada, por lo que es su mayor mérito: por el incremento de la producción eléctrica y por la promoción de la producción del hierro y del acero".

JUAN VELARDE FUERTES.

(2) Manuel de Torres, *Juicio de la actual política económica española*, Aguilar, Madrid, 1956, pág. 86.

W. A. JOHR H. W. SINGER: *The rôle of the economist as official adviser*. Prólogo de E. A. G. Robinson. Versión inglesa del original alemán por Jane Degras y Stephen Frowein. London, George Allen & Unwin Ltd. 1955. 150 págs.

El origen de esta obra se debe al comentario que H. W. Singer hiciera en *The Economic Journal* (junio, 1952) al trabajo del profesor W. A. Jöhr, "Die Beurteilung konkreter Wirtschaftspolitischer Probleme". Leído este comentario por el profesor E. A. G. Robinson, conocedor al mismo tiempo del original, sugirió a ambos, autor y comentarista, la publicación en común de un libro sobre la función del economista como consejero oficial, en el que el trabajo del profesor Jöhr apareciera complementado y ampliado con las ideas y opiniones del doctor Singer sobre el papel de los economistas que trabajan en organizaciones internacionales, avaladas por sus propias experiencias como funcionario del Secretariado de las Naciones Unidas.

La obra está dividida en dos partes escritas independientemente una de otra, lo que hace que se encuentren algunas repeticiones en el texto. La parte verdaderamente interesante es la primera, "The rôle of the economist in official employment", a la que se ha añadido un apéndice sobre el trabajo de Jan Tinbergen, "Theory of Economic Policy" (1952). La segunda, "The problem of the economic order", recoge un ensayo publicado con ocasión del L aniversario de la Handels-Hochschule de St. Gallen en 1949.

* * *

No deja de ser delicado el abordaje de una cuestión como la que ya el propio título de la obra sugiere. Al juzgar una actividad humana, en este caso la del economista, se corre el riesgo de hacerlo o desde un plano lo bastante alejado de la realidad como para que las apariencias nos conduzcan a erróneas interpretaciones, o bien que demasiado inmersos en esa realidad, en lugar de un juicio general, el resultado sea un código riguroso que se ajusta casi siempre a los criterios y modos de actuar del autor más que a normas objetivas.

Ni en uno ni en otro defecto han caído los autores de este libro. La clave del éxito reside en la manera de enfocar el problema. Su planteamiento lo exponen ya en la introducción. "El objetivo de esta obra—se dice allí—es indicar los problemas particulares que surgen al tratar de resolver las cuestiones prácticas planteadas en el campo de la política económica y tratar de re-

solverlos. Su propósito no es solamente facilitar la tarea de los economistas, sino también informar a los que utilizan sus servicios sobre lo que de ellos pueden esperar." De esta forma los autores esperan que se fortalecerán las relaciones entre los economistas y los políticos, relaciones que en su opinión no son muy a menudo como debieran.

Las primeras ideas expuestas en la Introducción que comentamos están encaminadas a sentar la base, fundamento de su trabajo, de que la Economía es una ciencia eminentemente práctica y que la labor de los economistas será provechosa en tanto en cuanto abandonando las posturas excesivamente teorizantes se dediquen a resolver cuestiones prácticas. Lo cual no significa que nieguen el valor de los estudios teóricos, pero sí el que "los trabajos de laboratorio" se hagan sobre modelos más próximos a la realidad. Sólo así su contribución a la política económica se hará notar de una manera eficaz. Subrayan los autores cómo esta idea, alentadora de las doctrinas mercantilistas y propósito de los fisiócratas, se perdió en el siglo XIX; Marx es un teórico del socialismo que olvida las cuestiones prácticas. Análogamente, la escuela del 70 estaba tan absorta en la tarea de construir una nueva estructura teórica que sus aportaciones a la Política Económica fueron muy escasas. Modernamente, salvo el grupo de economistas que conservan la influencia de la escuela histórica, la tendencia general se encamina a la revalorización de la Economía como ciencia práctica.

Dentro todavía de la Introducción se analizan las características de las investigaciones económicas. Empiezan distinguiendo entre "investigación pura o básica" e "investigación práctica", y de aquí dos clases de economistas: los "tool-makers" y los "tool-users". Los primeros entregados a la investigación pura; los segundos, a la aplicada. No incurren, sin embargo, en el error de postular la existencia de dos campos perfectamente definidos, el teórico y el práctico, sino que establecen tres amplias zonas para el desenvolvimiento de las actividades del economista: la fabricación de las herramientas de trabajo, la aplicación general de éstas y la aplicación específica a un caso particular.

No pasan por alto tampoco la realidad de que, con mucha frecuencia, las decisiones de Política Económica se toman sin contar con los economistas.

Las dificultades discutidas en este estudio muestran los problemas prácticos que surgen de las cuestiones de Política Económica; que los políticos y los funcionarios civiles no capacitados en Economía, sólo rara vez serán capaces de dar un juicio bien fundado por ser necesario, no sólo gran familiaridad con los re-

sultados de la investigación pura que prevee los elementos de juicio, sino también un cuidadoso aprovisionamiento de diversos puntos de vista. Por otro lado, esta tarea es de vital interés para los economistas, ya que su principal misión es la de preparar decisiones en el campo de la Política Económica.

Por último, una opinión expuesta por los autores en estas páginas que comentamos: que si bien la investigación básica se ha desarrollado notablemente durante los últimos veinte años, el juicio sobre los problemas de Política Económica no ha llegado al mismo grado de desarrollo. Como causas de este desfase señalan dos hechos: la desviación de los economistas—de habla inglesa, principalmente—por canales de poco uso para la solución de problemas prácticos y, por otro lado, la afluencia de políticos al campo económico.

* * *

En nueve capítulos se encuentra dividida la primera parte. A lo largo de éstos se va siguiendo simultáneamente el proceso del problema, desde su delimitación hasta poner en práctica las medidas adecuadas para solucionarlo, y la actuación del economista en todos estos pasos. Como ya dijimos antes, constituye esta parte, elaborada a base del trabajo del profesor Jöhr, la aportación verdaderamente interesante y original de esta obra.

El primer capítulo, "La delimitación del problema", está dedicado, a través de sus cuatro apartados—*a*) La jerarquía de los problemas; *b*) Divagaciones en los problemas más amplios; *c*) Soluciones impropias a estos mismos problemas, y *d*) Límites a los fundamentos teóricos—, a centrar dentro del vasto campo de lo económico, el más reducido en el que se mueve el economista como empleado oficial. Es decir, que quedan fuera de su consideración los problemas económico-privados, cuya naturaleza y medios de acción son totalmente distintos a los de alcance nacional e internacional, que son los aquí tratados.

Lo más interesante de este capítulo es el apartado último, "Límites de los principios teóricos", en el que se da en el quid de una cuestión que ha sido en muchas ocasiones el talón de Aquiles de la ciencia económica: la realidad es más fecunda y compleja en situaciones varias que las previsiones abarcadas por los estudios teóricos. ¿Quiere esto decir que no se ha de ir nunca más allá de lo previamente analizado y resuelto por la teoría? De ninguna manera. En la esfera de lo económico es posible combatir con éxito un estado desfavorable de cosas sin llegar a conocer completamente cuales sean sus causas. En esta opinión abundan los autores, haciendo especial referencia a las fluctuaciones cíclicas que pueden servir de ejemplo en esta cuestión. La lite-

ratura en torno al ciclo es muy abundante. Sin embargo, aun hoy día, se ignoran las causas últimas que lo producen, lo cual no es óbice para que exista una auténtica política del ciclo que, aunque no siempre con éxito, contrarresta en muchos casos sus perjudiciales efectos. Y nos atrevemos a decir que en esto como en muchos de los problemas económicos más frecuentes, los fallos se deben más a la inexperiencia o intereses políticos de los que representan el poder que a la eficacia de las medidas que pueden solucionarlos.

El capítulo II está dedicado a analizar la naturaleza de los problemas de Política Económica. Cabe distinguir, como en todo problema, tres elementos: el fin que se persigue, la situación real y las medidas a tomar. Destacan los autores como característica decisiva de los problemas económicos la contradicción entre fin y situación; de esta contradicción arranca la cuestión de llevar ambas a una conformidad. ¿Cuál de estos elementos constituye el punto de partida de la acción del economista? Es evidente, y así se hace notar en la obra, que cualquiera de los tres puede serlo. A poco que se medite sobre ello se comprende lo cierto de esta afirmación. Para mayor abundamiento de razones se citan varios ejemplos enmarcados en las actividades de la O. N. U.

Las páginas siguientes se dirigen a advertir sobre el peligro que se corre al determinar los conceptos básicos. En pocas palabras se puede resumir esta advertencia: el rigorismo de las definiciones es peligroso y no siempre válido en la mayoría de los conceptos económicos. Las características peculiares de cada situación suministran tal gama de matices sobre un mismo concepto que es imposible encerrarlos en una definición estereotipada.

Una de las cuestiones más delicadas respecto a la actitud de los economistas en empleos oficiales es la abordada en el tercer capítulo: la determinación del objetivo a perseguir. Unas veces este objetivo será dejado a su elección y otras le será impuesto con mayor o menor precisión.

En Economía hay unos principios objetivos de validez universal y en torno a éstos, con más exuberancia que en otras ciencias, se han construido una serie de sistemas diversos y algunos dispares, dotados de criterios subjetivos de acuerdo con los cuales está formada la mentalidad de cada economista. En esto reside la cuestión tratada aquí: cada hombre es portador de estos criterios subjetivos, y, sin embargo, en su actuación profesional se le exigirá muchas veces adoptar una postura y defender unos intereses impuestos por los políticos o por la mayoría que no estén de acuerdo con su manera de pensar. ¿Cuál debe ser entonces su papel? Toda una casuística nos ofrecen los autores sin llegar, bien es verdad que no podrían, a definir la línea de conducta a seguir.

Un economista al servicio de un organismo internacional ocupa una posición muy particular a este respecto. Como características de esta situación dan los autores las siguientes: En primer lugar, puede que no sea capaz el economista de persuadir a sus dirigentes de la validez de sus propios juicios; los gobernantes para los cuales actúa, tienen sus puntos de vista y sus opiniones que no someten a discusión en los organismos internacionales. En segundo lugar, el economista es miembro de un equipo integrado por representantes de varios países cada uno, con problemas y criterios distintos. En tercer lugar, su trabajo es anónimo, es decir, que no se admiten juicios que representen una manera de pensar particular. Y, por último, que dado el carácter puramente técnico del trabajo que de él se espera, no podrá expresar juicios de valor y puntos de vista, excepto aquellos definidos en el estatuto u otro instrumento básico de la organización para la que está empleado.

No cabe duda que al escribir estas líneas el pensamiento de los autores estaba más en el economista-funcionario que en el economista-asesor. De aquí ese panorama tan lleno de recortes que nos presentan. Estas referencias, de las que encontramos bastantes a lo largo de la obra, las consideramos inútiles, pues los problemas sobre la actuación de un funcionario público son los mismos, en líneas generales, sea éste economista, técnico o titular de cualquier otra profesión.

Otra cosa es cuando como en las páginas siguientes de este mismo capítulo tratan ya el problema de la elección de objetivos a base de conceder al economista la facultad de la iniciativa, pero en realidad tampoco cabe añadir nada doctrinalmente específico de esta profesión.

El segundo elemento de los problemas de Política Económica es la situación real, y sobre la forma de llegar a su determinación versan las páginas del siguiente capítulo. Empiezan llamando la atención sobre la relación existente entre el objetivo de toda medida de Política Económica y la realidad con que ha de enfrentarse. Es evidente que el primer paso a dar debe ser proceder a una descripción informativa de manifiesta utilidad, y precisamente a esto, a la utilidad de la información, están dirigidas las normas contenidas en esta parte. Resumimos estas advertencias:

1.º Evitar el empleo de expresiones generales tales como "baja de salarios", "inflación progresiva", etc., que no pueden servir de base a una investigación científica.

2.º El informe sobre una situación económica dada debe ser tal que conduzca a medidas y conclusiones prácticas. Esto es de especial interés en los organismos internacionales, donde—invocando el nombre de coordinación—no deja de ser frecuente la elaboración de informes "standard" que sirvan simultáneamente para distintos tipos de acción política. A pesar de lo tentador de

la idea, todos los intentos en este sentido han venido y vienen a demostrar su inutilidad.

3.º Evitar las apreciaciones unilaterales en las que se puede caer por prejuicios ideológicos, sociales, etc., con todos los inconvenientes que lleva consigo esa falta de objetividad.

4.º La periodicidad no debe ocultar ni ser causa de que pasen desapercibidos tendencias y cambios coyunturales de mayor o menor duración que el período abarcado por el informe.

5.º En muchos casos no es suficiente investigar la situación estadísticamente y confrontarla con el fin perseguido; los resultados deben ser comparados entre sí para captar toda su significación. La elección de una base de comparación equivocada o poco representativa puede ser fuente de conclusiones erróneas. Este error se comete sobre todo cuando en las comparaciones del producto nacional de distintas épocas no se tienen en cuenta situaciones especiales. Al estudiar actualmente el volumen total del comercio internacional, las reservas monetarias o los capitales exportados a países subdesarrollados es fácil considerar los resultados como netamente optimistas. Sin embargo, sobre una base relativa, es evidente que el comercio internacional ha disminuido en relación con la producción, que las reservas monetarias internacionales han disminuído igualmente con relación al volumen real de transacciones y que los capitales exportados a los países subdesarrollados han disminuído también en relación con las necesidades y la renta nacional de los países desarrollados. Las comparaciones internacionales juegan un papel importante en las investigaciones de los economistas que trabajan en organismos internacionales. Así, pues, es cuestión muy delicada y vital en muchos casos la elección de un depurado común denominador para poder hacer fructíferas comparaciones.

El capítulo V—"La apreciación o juicio de las medidas económicas"—no tiene un encaje cabal en la obra. Aunque el epígrafe sigue el orden lógico del desarrollo de las ideas de los autores, su contenido es una lección de Política Económica, interesante, sí, pero que no añade nada nuevo a lo que se puede encontrar en cualquier manual de esta materia; forma parte del bagaje indispensable con que cuenta todo profesional a poco que haya profundizado en el estudio de la ciencia económica. De ahí precisamente el que lo encontremos carente de significación en una obra dirigida a economistas ya en una situación especial.

En las páginas siguientes se trata de las dificultades de proyectar y hacer previsiones en Economía. La dificultad nace, como a primera vista se comprende, de la complejidad en que se desenvuelve la actuación del economista. Destacan los autores cómo, en contraste con las ciencias naturales, en Economía no es posible

la elaboración de proyectos sobre la base de leyes establecidas empíricamente. De aquí la necesidad de construir modelos cuya misión es la de ofrecer una simplificación de la realidad que pueda hacerla objeto de estudio en los "laboratorios". Sin embargo, la constante variación aun de los factores aceptados como datos, junto con el hecho de la relación existente entre el valor de la mayoría de las variables económicas y las fluctuaciones de los negocios, muchas de tipo psicológico, hacen muy difícil la tarea de construir modelos verdaderamente representativos. Ante estas dificultades, ¿cuál debe ser la actitud del economista? Negarse a planear sería tanto como renunciar a actuar en las cuestiones de Política Económica. Por tanto, su misión debe ser la de estudiar detenidamente las tendencias de todos los elementos que han de intervenir en su proyecto, admitir la aleatoriedad de muchas circunstancias y, finalmente, confiar al Estado la vigilancia y control de aquellos elementos que pueden ser causa de mayores perturbaciones. En los organismos internacionales estas dificultades se ven aumentadas por la serie de trámites que se han de seguir en la elaboración aun de los más elementales planes, causa de que muchas veces carezcan ya de actualidad desde el mismo momento de su aparición. En todo caso es interesante el consejo con que se cierra el capítulo: ser remiso en proyectar y pródigo en hacer previsiones.

A lo largo de las páginas someramente examinadas hasta ahora han llegado ya los autores desde el planteamiento del problema a esa situación en que la labor del investigador económico ha de proyectarse sobre la realidad. El vehículo de esta proyección es la política; de ahí que sea en este punto cuando el economista entra en la plenitud de sus funciones como asesor. Dos cuestiones se plantean en este capítulo: 1.º La obligación por parte del economista de asesorar al político, y 2.º, la exposición de un método sobre la elección, a la hora del consejo, entre las distintas soluciones que pueden ofrecerse.

La primera es luminosa respecto al verdadero papel del economista como asesor. "No debe aspirar nunca a ser la eminencia gris que decida el curso de la acción del hombre de estado". Hay factores que necesariamente escapan de su alcance y cuya consideración puede pesar a la hora de tomar una decisión. Su papel es el del experto que aporta datos, soluciones y todo su esfuerzo científico a la consideración del político. Se hace una distinción entre el caso del economista "nacional" y el "internacional". Es evidente que las circunstancias de su relación con la política son muy distintas en este caso.

La segunda cuestión tratada—el método para decidir qué aconsejar entre varias soluciones—forma la tesis defendida por los

autores como aportación a la solución de los problemas de Política Económica. Su juego se reduce a sopesar las ganancias y las pérdidas ocasionadas por cada solución. Lo explicaremos brevemente: la investigación conduce generalmente a una serie de medidas, todas ellas eficaces en cuanto a alcanzar el objetivo propuesto. De todas estas medidas se ha de estudiar su efecto principal y los secundarios. Naturalmente, unos serán positivos (ganancias) y otros negativos (pérdidas) desde el punto de vista de lo que se pretende. El método propuesto aquí consiste en poner en un lado de la balanza las ventajas, en otro los inconvenientes y decidirse por aquéllas cuyo saldo favorable sea mayor. Como rara vez podrán estimarse cuantitativamente estos efectos favorables o desfavorables de cada solución, proponen el establecer una escala de valores que, aunque de apreciación subjetiva, puede ser, en su opinión, un adecuado y valedero sistema de comparación. A pesar de su artificiosidad y del elemento subjetivo que forzosamente ha de intervenir, no cabe duda que casi siempre es el único recurso a que se puede acudir.

Y con esto nos encontramos ya en el momento de ser puestas en práctica las medidas pertinentes. ¿Acaba la labor del economista en este punto, debiendo desentenderse de los problemas y dificultades que comporte el llevar tales medidas a la realidad? Aún le queda al economista una papeleta a la terminación de su tarea de investigación: la lucha contra la oposición. Muchas veces las soluciones aportadas por él chocarán contra los intereses de determinados grupos de mayor o menor influencia. La recomendación de los autores en este trance es más que la inflexibilidad, el actuar con habilidad presentando, caso de ser demasiado fuerte la oposición, otra solución que lime en lo posible las asperezas surgidas, pero que al mismo tiempo se mantenga fiel a las determinaciones a que se ha llegado en el curso de la investigación. Es decir, que el economista ha de seguir en la brecha contrastando las hipótesis formuladas, corrigiendo las desviaciones que se produzcan y siempre al tanto de los problemas que surjan previstos o no.

Otra tarea de decisiva importancia en las medidas de Política Económica es la de la propaganda informando a la opinión pública en términos comprensibles a la mayoría y siempre sobre las máximas bases de verdad y autenticidad. El engaño y la exageración es siempre el otro filo de la propaganda, cuyos perniciosos resultados pueden por sí solos echar por tierra el logro de lo que se pretende.

Se cierra esta primera parte de la obra con unas páginas en que, bajo el epígrafe de "Algunas últimas consideraciones", aparecen una serie de recomendaciones o avisos sobre aspectos gene-

rales de la actuación del economista en su vida de relación como tal.

* * *

Con la inclusión del Apéndice sobre la Teoría de la Política Económica de Jan Tinbergen (1) se pretende dar base científica y formulación matemática al método propuesto de las ventajas y desventajas. Lo condensado de su exposición no hace posible la recensión. Bien pudiera ser objeto de un examen más detenido en otra ocasión considerándolo a partir de la fuente original. A esta posibilidad nos remitimos, ya que por ello no se descabala este comentario.

* * *

De ambiciosa pretensión y realización pobre puede ser calificada la segunda parte: "El problema del orden económico". El tema del orden económico ha gozado desde el nacimiento de la Economía como tal ciencia de la más candente actualidad. En las páginas que comentamos, siguiendo la directriz central de la obra, se trata de exponer cuál sea la función del economista en la determinación y establecimiento del orden. Cinco capítulos la integran: I.—Principales objetivos; II.—La economía de mercado como sistema de coordinación; III.—El socialismo como sistema de coordinación; IV.—Coordinación por la compatibilización de intereses, y V.—Reforma del orden económico.

La determinación del orden económico con ser el más importante y de muy peculiares características de los problemas de Política Económica, en cuanto a la actuación del economista se refiere, es a nuestro juicio, y la lectura de esta parte lo corrobora, muy similar a los problemas generales tratados ya en la primera parte. Por eso, respecto al papel del economista, no añade nada nuevo y sí encontramos en cambio muchas repeticiones. De ahí nuestra afirmación.

Y, por otro lado, el valor de estas páginas como lección de Política Económica, con su limitada amplitud y profundidad, no podía menos de ser y lo es escaso. El análisis de la economía de mercado y del socialismo, considerando sólo los aspectos de la coordinación y subordinación, ofrece una visión muy parcial de los sistemas más propia del artículo periodístico o de una revista que de integrar un libro.

* * *

(1) "Contributions to Economic Analysis", editado por J. Tinbergen, P. J. Verdoorn y H. J. Witteveen. Amsterdam, 1952.

Resumiendo: decían los autores ya en la introducción que la obra estaba dedicada tanto a los economistas como a aquellos para los cuales trabajan y con los que se relacionan en sus tareas profesionales. Al terminar de leerla, y como comentario final, nos atrevemos a afirmar que será más provechosa su lectura a los segundos. El "por sus frutos los conoceréis" requiere facilitar un ambiente propicio para que la savia científica encuentre expedito el camino mediante la comprensión y pueda transformarse en sazonadas y saludables realidades.

JOSÉ IGNACIO GARCIA RODRIGUEZ