

RESEÑA DE LIBROS

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLÍTICOS: "El nuevo Estado español. Veinticinco años de Movimiento Nacional. 1936-1961"; Madrid, 1961; 802 págs.

Con el deseo de conmemorar el cuarto de siglo de existencia del nuevo Estado y las realizaciones del mismo en todos los órdenes, ha publicado el Instituto de Estudios Políticos un interesante volumen que recoge los diferentes aspectos de la vida nacional desde 1936.

La introducción a la obra comprende el mensaje a las Cortes de Franco, un prólogo de Solís y un excelente estudio introductorio de FRACA IRIBARNE, director del Instituto, que explica y resume la gran labor realizada por el Régimen en el desarrollo general de nuestro país.

El libro consta de siete partes: I) Las relaciones exteriores. Iglesia y Estado. La España ultramarina; II) La organización y el desarrollo del Estado; III) Las instituciones representativas; IV) La defensa nacional; V) La vida económica; VI) La política social, y VII) Cultura y educación, y ha sido redactado por un equipo de 25 especialistas.

Por el carácter específico de la REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA, nos limitaremos aquí al comentario de la parte V, que aborda el estudio de la economía, a través de los cuatro trabajos siguientes: "La política agraria y ganadera", por CIRILO CÁNOVAS; "La política industrial", por ANTONIO RO-

BERT; "El Comercio interior y exterior", por JOAQUÍN GUTIÉRREZ CANO, y "La Hacienda pública y la política fiscal", por JUAN JOSÉ ESPINOSA.

* * *

Comenzaremos comentando el capítulo dedicado a la agricultura nacional. Después de poner de relieve las difíciles condiciones físicas que encuadran el marco de la agricultura española y que influyen, a veces poderosamente, en su producción, el autor destaca la importancia que, pese a las modificaciones sufridas por la estructura económica del país, presenta todavía la agricultura nacional distinguiendo como notas más características las siguientes: 1.ª, elevada participación de la renta agrícola en la renta nacional con un 27 por 100 aproximadamente; 2.ª, gran proporción de población activa ocupada, con un 44 por 100 de la total activa; 3.ª, constituir un notable factor de estabilidad social; 4.ª, representar, prácticamente, la cobertura de las necesidades alimenticias nacionales, y 5.ª, proporcionar, a través de las exportaciones agrarias alrededor del 60 por 100 de los ingresos anuales de nuestra balanza comercial.

Antes de centrar el contenido de la política agraria española, seguida a lo

largo de los últimos veinticinco años presenta CÁNOVAS el "cuadro sombrío" que ofrecía la agricultura española después de los tres años de nuestra guerra, el impacto de la mundial sobre España y las adversas condiciones meteorológicas que incidieron sobre muchas de las campañas agrícolas durante años consecutivos. Todas estas circunstancias hicieron que la política económica presentase en sus líneas generales tres finalidades básicas: asegurar a la población española los medios indispensables de vida; evitar la paralización de las actividades productivas por escasez de materias primas, y asegurar la reconstrucción del país en aquellos sectores vitales que más habrían sido dañados por la guerra. Como señala claramente el autor, los problemas aparecieron planteados aún con mayor crudeza en el sector agrario con el consiguiente desequilibrio entre oferta y demanda, lo que originó una política de intervención de criterio realista que pudiera hacer frente a la adversidad de las circunstancias. El Gobierno se vió, pues, obligado a intervenir precios, establecer contingencias en el comercio exterior y racionar el consumo de gran parte de productos del campo. Fué básica, a este respecto, la ley de 5 de noviembre de 1940, que fijaba la superficie mínima dedicada a la siembra de trigo.

La formidable importancia de todos los factores anteriormente apuntados hizo que la producción agrícola durante un largo período—hasta 1951—fuese bastante inferior a los índices de la preguerra. Tan sólo en 1951 se alcanzó el índice de producción agrícola de 1929, a la vez que la renta nacional española sobrepasó en un 25 por 100 a la de 1929.

Pero tanto en los años malos como cuando se mejoró la situación de la

agricultura nacional, las directrices de la política agraria seguida por el Estado se iniciaron desde sus comienzos y han servido eficazmente a la transformación agraria de nuestro país, como ha resaltado CÁNNOVAS. La reforma del campo español se enfocó mediante una actividad doble: en el orden económico y en el orden social, es decir, fortaleciendo la economía agrícola y distribuyendo más justamente la riqueza de su producción.

A través de este doble prisma analiza el autor todo el armazón legislativo de tipo agrario montado por el Estado, deteniéndose fundamentalmente en la política de colonización mediante el examen de una serie de leyes básicas y la extraordinaria labor del Instituto Nacional de Colonización. Las medidas para una mejor distribución de la propiedad agraria se han plasmado en el asentamiento hasta 1959 de un total de 63.023 familias en las grandes zonas regables y en los núcleos y fincas de colonización.

Otro importante aspecto, estudiado también concienzudamente por el autor, es el problema de la concentración parcelaria, mereciendo destacar el hecho de que la superficie concentrada ha alcanzado ya en 1960 un total de cerca de 260.000 hectáreas, a la vez que existen solicitudes de concentración por más de un millón de hectáreas.

En la capitalización de las explotaciones se ha fomentado ésta mediante diversas disposiciones dictadas por el Estado proporcionando ayuda técnica y económica para la realización de toda clase de obras de transformación y mejora en el campo español.

La mejora de la técnica; el fomento y ordenación de las producciones; la repoblación forestal—una de las mayores realizaciones con 1.390.000 hectáreas repobladas en veinte años—; la

conservación de suelos agrícolas; la política ganadera y la capacitación y formación profesional del agricultor son, por último, los más diversos aspectos examinados detalladamente por el actual ministro de Agricultura en su ensayo.

* * *

El hecho económico más importante de la España de los últimos tiempos ha sido, sin duda, la industrialización, cuyo proceso de desarrollo estudia Robert en el capítulo dedicado a la política industrial. Para el autor el desarrollo industrial español del período 1940-60 ha tenido como motor inicial la necesidad imperiosa de producir, de la forma que fuera, lo que no se podía importar ante las conocidas dificultades frente al exterior que ha padecido nuestro país. En consecuencia, tanto la iniciativa privada como la pública centraron sus esfuerzos industriales en aquellas partidas de mayor participación en nuestra balanza comercial.

La década 1940-49, a la que el autor la califica acertadamente de fundacional, presentó un crecimiento relativamente lento, ya que en el año 1950 el índice de producción industrial todavía era de 126 con base 100 en 1940. Sin embargo, a partir de 1950, las inversiones realizadas a duras penas durante los diez años precedentes hicieron posible terminar con algunos estrangulamientos que entorpecían el desarrollo industrial del país, y el proceso de crecimiento de la industria española se desarrolló vertiginosamente hasta el punto de que el índice ascendía a 282 en 1960, lo que prueba la intensidad alcanzada en el período 1950-60. Las particularidades de la expansión de la industria nacional son examinadas brevemente pero sustanciosamente por el autor a través de sus ramas principales de la energía, industria metalúr-

gica básica, construcción, mecánica, química e industrias de bienes de consumo.

Las repercusiones del gran desarrollo industrial logrado en España pueden comprenderse en todo su valor sabiendo que la población activa ocupada en la industria ha pasado de dos millones de personas en 1940 a 3.200.000 en 1960.

Un importante aspecto analizado por Robert es el referente a la enorme ayuda que prestó la industrialización a la precaria situación de nuestra balanza comercial a causa de la gran escasez de divisas padecidas hasta el punto de que sin el desarrollo industrial conseguido sería difícil imaginar cómo hubiera podido afrontar la economía española el duro período atravesado.

Termina su trabajo el autor augurando un gran futuro a la industria española mediante su expansión a través de la creación de un fuerte volumen de nuevos puestos de trabajo y el consiguiente incremento en los niveles de productividad bruta, si bien para esto último habrá que seguir un intenso proceso de renovación de lo que denomina "vieja economía".

* * *

El comercio, en su doble aspecto de interior y exterior, es estudiado seguidamente por GUTIÉRREZ CANO, quien aborda en primer lugar los graves problemas estructurales que presenta en nuestro país el comercio interior, destacando como fundamental la excesiva atomización del mismo, lo que constituye un efecto antieconómico sobre el aparato distributivo por dotar de escasa productividad al sistema.

A continuación, el autor entra de lleno en el análisis detallado de lo que ha sido el comercio exterior de España durante los últimos veinticinco años, haciendo una completísima exposición de sus problemas y estructura. A nuestro juicio, este estudio de GUTIÉRREZ CANO,

dedicado fundamentalmente al comercio exterior, es el más completo de los cuatro que comentamos por medir de una forma más exacta la trayectoria del tema objeto de estudio a lo largo del período en cuestión y presentar, quizá, el mayor rigor científico.

Como dice el autor, "el análisis del comercio exterior de España en los últimos veinticinco años, más que mostrar la evolución del sector fría y escuetamente, permite ver, en la escala de valores, la influencia mayor o menor que ha tenido en el desarrollo económico del país y tratar, al menos, de plantear los supuestos previos de una política comercial que haga posible el equilibrio externo y, sobre todo, la necesaria transformación económica y social de nuestra Patria".

El examen que de la dinámica de las importaciones, en sus aspectos cuantitativos y cualitativos, hace el autor, da testimonio firme del peso que han tenido éstas en el proceso del desarrollo económico español, observándose el mayor ritmo de crecimiento en la década del 50 al 60. De su análisis geográfico se sacan consecuencias muy útiles frente a las áreas económicas: así, Europa occidental y Norteamérica aparecen constantemente como proveedores. Respecto a la dinámica de las exportaciones, estudiada bajo los mismos ángulos, permite, por un lado, medir nuestras posibilidades de financiación de las importaciones de equipo capital, productos energéticos, productos intermedios y materias primas —viendo a la vez que limitadas fueron dichas posibilidades— que exigían nuestro desarrollo económico y, por otra parte, conocer su estructura, punto de partida obligado para saber las perspectivas que se ofrecen a la futura expansión de nuestro comercio

exterior y a la política que debe aplicarse para su mejor desarrollo.

El minucioso estudio estadístico que realiza GUTIÉRREZ CANO de las distintas facetas de nuestro comercio exterior sirve para ver cómo ha ido desarrollándose la recuperación económica de España después de años tan drásticos, como los de 1940 y 1945, por ejemplo, en que la escasez de alimentos nos obligó a importarlos por un valor equivalente al 58 y al 47 por 100 de nuestras compras en el exterior. El reflejo del cambio estructural de la economía española puede verse sabiendo que nuestras exportaciones de productos agrícolas han bajado de un 76 por 100 del total en 1935 a un 61 en 1960, mientras que los productos manufacturados han pasado del 17 por 100 al 27 por 100 en el mismo período.

Después de examinar la marcha de la balanza comercial en su conjunto y de la balanza de pagos desde 1953, año en que empezó a hacerse pública, acaba el autor su trabajo haciendo interesantes consideraciones en torno a las nuevas tendencias en los intercambios comerciales y la necesidad de fomentar, en la medida de lo posible, las exportaciones españolas, mejorando simultáneamente la estructura de su composición.

* * *

Completa, por último, la parte V de la obra, publicada por el Instituto de Estudios Políticos, el trabajo dedicado a "La Hacienda Pública y la política fiscal", del que es autor ESPINOSA SAN MARTÍN. Consiste en una visión esquemática, a grandes rasgos, de la evolución seguida por la política fiscal y financiera del nuevo Estado desde su constitución, hace veinticinco años.

El autor centra su atención sobre las

grandes reformas tributarias de 1940 y 1957, cuyo contenido, además del de otras disposiciones legales, analiza con toda claridad, poniendo de relieve sus

puntos de mayor interés y de mayor repercusión en la actividad económica.

JUAN PLAZA PRIETO

Otto SCHILLER: "Das Agrarystem der Sowjetunion. Arbeitsgemeinschaft für Osteuropaforschung". Böhlau-Verlag. Tübingen, 1960. 171 págs.

Constituye esta obra una síntesis muy clara y completa de la situación de la economía agraria en la U. R. S. S. al final de la era de Stalin, de las medidas de política agrícola adoptadas con posterioridad y de los resultados obtenidos inicialmente. Ciertamente que, tratándose de algo tan infinitamente complejo como la "cuestión agraria" en Rusia soviética, un esquema simple ha de ser casi forzosamente un esquema simplista y superficial. Pero el lector no especialista encuentra que si la obra comentada no cala en profundidad, ofrece al menos una visión lógica y objetiva de los problemas, sin intención propagandística en uno u otro sentido. El material estadístico está presentado con gran cuidado y con las advertencias necesarias. La bibliografía es muy abundante —debe ser prácticamente exhaustiva— y está perfectamente ordenada.

* * *

El ideal de la política agraria de Stalin consistía en que la agricultura no existiese, al menos en cuanto un sector económico-social que presentara hechos diferenciales con respecto a la industria. Se trataba así, a largo plazo, de transformar la explotación agraria en una fábrica, y a los agricultores, en obreros industriales; mientras tanto, la agricultura se consideraba como algo hostil al sistema, o no asimilada a él,

y lo que importaba, por tanto, era exigir y conseguir de los campesinos los suministros necesarios para el abastecimiento de la población urbana y de la industria, mucho más que disponer de una agricultura próspera, o al menos eficaz.

Desaparecida por completo la propiedad privada de la tierra tras las campañas de colectivización forzosa y la liquidación de los "kulaks" en los años treinta, tres instituciones constituían —y las dos primeras siguen constituyendo hoy— el fundamento de la organización agraria soviética. El "koljoz" (explotación cooperativa o colectiva), el "sovjoz" (explotación estatal) y las M. T. S. (estaciones de tractores y maquinaria).

El "sovjoz" es la forma "más evolucionada" de la organización de la explotación agraria soviética: la doctrina oficial postula, en principio, la transformación progresiva de todos los "koljozes" en "sovjoces". En el "sovjoc", el campesino es simplemente un asalariado que recibe una remuneración fijada de antemano con arreglo a su tipo de trabajo (aunque parte de ella pueda pagarse en especie y existan —como también es muy frecuente en la industria rusa— primas de rendimiento, etc.). El director de la explotación es nombrado directamente por la autoridad. La dimensión media del "sovjoc" es grande; los medios de producción de que dis-

pone suelen ser comparativamente abundantes; sus rendimientos, comparativamente altos. Los "sovjozes" se sitúan principalmente en las zonas de monocultivo cereal o industrial. Los "sovjozes" intentan ser la explotación modelo, tanto desde el punto de vista institucional como técnico. Lo difícil, con respecto a los modelos, es generalizarlos: de manera que los "sovjozes" constituyen más bien la excepción que la regla en la agricultura soviética. Se calcula que sólo cubrían el 10 por 100 del área cultivada en el momento de la muerte de Stalin.

El "koljoz" o "colectiva" surge como el instrumento utilizado en los años treinta para forzar la colectivización de la tierra; tiene, por tanto, algo de fórmula de transición entre la agricultura individualista y la totalmente socializada. El "koljoz" es formalmente una cooperativa. Los campesinos miembros del "koljoz" (o "koljozniki") trabajan en común la tierra usufructuada por la "colectiva", utilizando los medios de trabajo poseídos también en común, y su remuneración consiste en una participación en el producto o en los beneficios. Eligen el presidente del "koljoz", aunque la intervención del Partido parece aquí la decisiva. Al mismo tiempo, los "koljozniki" retienen un resto de explotación individual. Tienen derecho a cultivar para sus propios fines —autoconsumo o venta directa a otros consumidores (nunca a intermediarios)— una extensión de tierra reducida, que puede llegar hasta los tres cuartos de hectárea, pero que queda por debajo de esta cifra en la mayoría de las regiones. Los "koljozniki" tienen también derecho a una propiedad ganadera individual: el máximo está fijado en una vaca, dos terneros, diez cabezas de ganado ovino o caprino y dos cerdos y sus crías, siendo ilimitada la propiedad

koljoziana de aves de corral. El área cultivada por los "koljozniki" en sus parcelas individuales es menos de un 3 por 100 del área total cultivada en el país, pero la participación de su propiedad individual en la cabaña ganadera es muy importante. Casi el 40 por 100 de las cabezas de ganado vacuno existentes en Rusia en 1959 eran propiedad privada de los "koljozniki".

La gran masa del campesinado ruso está todavía hoy organizada en "koljozes"; 80 millones de personas, es decir, el 40 por 100 de la población soviética —se trata de población total, no de población activa—, formaban parte de los "koljozes" en 1956, mientras que sólo unos seis millones de personas eran miembros de los "sovjozes".

Las M. T. S. eran los centros de concentración de la maquinaria agrícola. A las M. T. S. se les dió un papel político-ideológico clave en la lucha por la colectivización de la tierra. Constituían las plazas fortificadas del Partido y del Estado en medio del campo enemigo. Concentrando en ellas los medios de producción más importantes y prohibiendo a las Cooperativas, y aun a las explotaciones del Estado, la posesión de maquinaria, se disponía de un medio de presión de gran alcance sobre los campesinos. El proletariado industrial empleado en las M. T. S. había de constituir además la "avanzada de la revolución en el campo. (Una de las medidas más trascendentales adoptadas por Jruschof ha sido, así, la decisión de disolver las estaciones de maquinaria). Las M. T. S. prestaban los servicios de su maquinaria y de su personal especializado a los "koljozes" y "sovjozes" mediante remuneración en dinero y en especie, y con arreglo a los planes de producción y de utilización del equipo previamente trazados.

* * *

En este cuadro institucional, la planificación de la producción agraria en la época de Stalin se realizaba en forma muy centralizada. El Gosplan central determinaba los objetivos globales de la producción agraria a la escala nacional. Los Gosplanes de las Repúblicas y las instancias inferiores de la planificación desagregaban estos objetivos globales hasta que se llegaba a determinar el plan de producción —e incluso la distribución del terreno cultivable entre los diversos usos— de cada explotación agraria. Los planes operan con fuerza de ley: los objetivos de producción en ellos señalados constituyen obligaciones de entrega de productos, que pesan sobre la explotación agrícola.

Pero lo que da la clave quizá más significativa del sistema staliniano de planificación agrícola era el juego de los precios. Los precios a que el Estado pagaba los suministros llevados a cabo por la explotación agrícola, en cumplimiento de las obligaciones de entrega señaladas por el plan, eran muy bajos, a veces casi nominales. Esto no afectaba a los ingresos de los trabajadores de los "sovjoses", que estaban fijados de antemano; pero sí a los ingresos de los "koljozniki", que se determinaban por participación en los beneficios del "koljoz".

En definitiva, el trabajo colectivo de los miembros del "koljoz" resultaba remunerado de forma extremadamente baja. Las obligaciones de entrega señaladas por el plan reducían las posibilidades de distribución en especie; la retribución de los servicios de las M. T. S. absorbía otra parte importantísima del producto colectivo; los pagos verificados por el Estado al "koljoz" tenían un volumen muy limitado. Apenas quedaba nada que repartir con cargo a los beneficios de la explotación colectiva, sobre todo en un año de co-

secha mala o mediocre. Por otra parte, los precios señalados por el Estado para las cantidades que los "koljoses" suministrasen por encima de las obligaciones de entrega eran mucho más altos que los precios de base; de manera que los precios medios efectivos percibidos por los "koljoses" variaban mucho de un año a otro, o de una explotación a otra, según que la cosecha efectiva fuese o no mayor que la prevista en el Plan.

En todo caso, el incentivo de los "koljozniki" para trabajar en la explotación colectiva era extremadamente bajo. Trabajaban sólo en la medida en que se lo exigían sus obligaciones como miembros de la Cooperativa —que incluían un número mínimo de jornadas de trabajo para la colectividad al año— o, mejor dicho, en la medida en que estas obligaciones se hacían efectivas por el control del Partido y de las autoridades.

La base principal de subsistencia de los "koljozniki" no era otra que la pequeña parcela y el peculio ganadero individuales que se les permitía mantener. De su propiedad individual obtenían lo necesario para el consumo alimenticio de su familia y también, muchas veces, su principal ingreso monetario, en cuanto los precios a que vendían sus productos a otros consumidores en las ciudades cercanas eran libres y, naturalmente, mucho más elevados que los pagados por el Estado. En los últimos años del período de Stalin, incluso el producto del patrimonio individual de los "koljozniki" se vió afectado por detracciones —obligaciones de entrega y obligaciones impositivas— en beneficio del Estado.

Todo esto significaba no sólo que el nivel de ingresos reales de los campesinos era muy bajo, sino también que la organización de la economía agraria era muy eficaz. Porque el centro de los

esfuerzos y del interés de los agricultores era la **pequeña parcela individual** y el **autoabastecimiento**; no la producción para el mercado —es decir, para el suministro al Estado— y la explotación de la parte más extensa del área cultivada —la reservada al “koljoz”—, para la que se podía contar con maquinaria y medios de trabajo adecuados.

* * *

Pero la situación de la economía agraria al final de la época de Stalin presentaba aún muchas otras complicaciones y muchas otras graves deficiencias.

La planificación central, como método de dirección de la economía, tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Pero, en el caso del sector agrario, los inconvenientes parecen especialmente importantes. Llevar tan lejos como se hacía durante la época de Stalin la planificación desde el centro de las actividades de la explotación agraria es chocar con la naturaleza misma de las cosas, con la heterogeneidad de las situaciones y la variabilidad de las circunstancias en el campo, con la dificultad, **harto mayor** en la agricultura que en la industria, de reducir a esquemas y de regimentar la vida económica. La planificación central rígida de la época de Stalin conducía a una utilización irracional del potencial agrícola y a una división del trabajo que no tenía en cuenta los costes comparados. Todos o casi todos los “koljozes” habían de cultivar trigo, por ejemplo, porque este cereal constituía una de las primeras necesidades del suministro nacional y los planificadores consideraban más seguro que cada región, y aun cada explotación, contribuyese en alguna medida a satisfacerla. Es difícil que desde Moscú se pueda determinar con acierto si en un campo

de Siberia central hay que plantar o no patatas; pero, sin exagerar demasiado la caricatura, esto es lo que se intentaba hacer.

La concentración de la maquinaria agrícola de las M. T. S. constituía otra causa grave de ineficacia. En un sistema de planificación central, el problema de la coordinación de las decisiones emanadas de instancias diferentes es siempre muy importante. La coordinación entre las M. T. S. y los “koljozes” y “sovjozes” en lo relativo al empleo de la maquinaria se hacía más difícil cada día, a medida que progresaba la mecanización de las operaciones. Según la frase del propio Jruschof, había “dos dueños en el mismo campo”. La composición del parque de maquinaria y los planes para su utilización que convenían a las M. T. S. encargadas de servir una región determinada, no convenían a las explotaciones agrícolas situadas en ella y a la inversa. Las deficiencias de coordinación implicaban pérdidas de tiempo, de trabajo y de recursos que habían llegado a ser muy superiores a todas las posibles ventajas del uso y conservación en común del parque.

* * *

Pero, dejando aparte el problema de los precios de compra aplicados a las transacciones con los “koljozes” y sus efectos sobre los incentivos, el fallo fundamental de la política agraria stalinista no era otro que la *insuficiencia de los “inputs” facilitados a la explotación rural*. Esto constituía, simplemente, una parte de la política general de prioridad absoluta del desarrollo de la industria pesada.

El tractor ha sido siempre uno de los grandes símbolos de la “imagen” de la sociedad soviética y, en efecto, la agricultura rusa contaba con un gran número de tractores (que, por otra parte,

habían sustituido en gran medida al ganado caballar, disminuido en más de la mitad entre 1913 y 1953), pero la dotación de otros tipos de utillaje era muy deficiente. Lo mismo ocurría con la producción de abonos orgánicos y artificiales. Asimismo, la inversión en capital productivo social —regadíos, obras de saneamiento, silos y comunicaciones, etc.— era muy insuficiente, a pesar de que se habían llevado a cabo algunas inversiones de carácter muy espectacular y probablemente no muy rentables en términos comparativos. (Un tipo de inversión muy importante para el futuro se había mantenido, sin embargo, a un nivel relativamente alto: la inversión en educación básica e, incluso, formación profesional de las nuevas generaciones de campesinos).

Al deficiente abastecimiento en "inptus" necesarios para la producción agrícola hay que añadir las consecuencias de la guerra. La táctica de tierra quemada empleada por los alemanes —y también por los propios rusos en su retirada— afectó terriblemente a las regiones agrícolas más importantes de la U. R. S. S.

* * *

Con todo ello, nada tiene de extraño que el retraso de la economía agrícola rusa, medido por cualquier criterio (y especialmente por los dos fundamentales de la producción con relación a la población total y a la población activa en el campo), fuese verdaderamente muy grave y pudiese ser considerado como el obstáculo principal al desarrollo del conjunto de la economía nacional.

La información estadística de fuente soviética disponible y las propias declaraciones oficiales indican que al final

de la época de Stalin, en comparación con 1913, no habían aumentado en Rusia o habían aumentado muy poco las disponibilidades *per capita* de los productos alimenticios básicos: trigo, otros cereales, grasas vegetales, patatas, etcétera. Habían descendido fuertemente las disponibilidades de varios alimentos superiores, como carne, leche, etc. Sólo en los cultivos industriales se había experimentado una importante expansión.

Las estimaciones de la productividad por hombre y por hectárea son muy inseguras, pero no cabe de que ambas eran entonces extremadamente bajas.

La otra cara de la medalla era, naturalmente, el bajo nivel de renta y la extrema dureza de las condiciones de trabajo y de vida en el campo. Sin embargo, antes de hablar de miseria campesina conviene recordar que el acceso a la educación, la extensión de la medicina rural y la seguridad en el empleo son también componentes importantes del nivel de vida que hay que tener en cuenta.

* * *

Mientras vivió Stalin fué, por lo visto, imposible hablar de la agricultura, excepto para afirmar que todo se desarrollaba de la mejor manera posible. Su desaparición abrió el camino a la crítica y a la reforma. Crítica y reforma, desde luego, dirigidas desde arriba, emanadas de la misma autoridad, limitadas por ella y puestas al servicio de sus fines y de sus concepciones; pero preferibles, en todo caso, a la anterior situación de parálisis. Jruschof es además, dentro de ciertos límites, un especialista en problemas agrícolas que conoce el campo y considera al campesino como un ciudadano más de la

sociedad soviética, y no como un enemigo de clase o como una mera supervivencia del pasado.

Una de las reformas más importantes ha sido, sin duda, la modificación del sistema de precios agrícolas. Los precios de compra pagados por el Estado en los suministros de productos agrícolas se han elevado sustancialmente en muchos casos. Se han unificado, además, los precios de compra aplicados a las entregas obligatorias y a las entregas por encima de las obligaciones del plan, eliminándose así un factor de inestabilidad y de inseguridad.

Por diversos motivos, la elevación de los precios no se ha reflejado en una elevación estrictamente proporcional, ni mucho menos, de los ingresos percibidos por los "koljozniki". Pero no cabe duda de que se ha dado un paso de gran trascendencia hacia la normalización del sistema de remuneraciones y de incentivos en los "koljozes". Los campesinos comienzan a tener ahora un interés real en trabajar para la explotación colectiva y para el Estado. La relativa normalización del sistema de precios permite, además, introducir cierta flexibilidad en los métodos de planificación. Es posible ahora usar los precios, prescindiendo del control detallado de la actividad de cada explotación, para orientar el volumen y la composición de la producción en las direcciones deseadas. No está claro hasta qué punto se ha avanzado por este camino, pero parece que se están evitando muchos de los absurdos antes frecuentes y que se está llegando a una mejor división del trabajo de acuerdo con los costes comparativos de cada región y de cada explotación.

La renta real de los "koljozniki" ha sido afectada también con la supresión de las obligaciones de suministro al Estado a bajos precios, con cargo a su

patrimonio agrícola y pecuario individual. Esto no ha significado, sin embargo, un cambio de política respecto a la explotación individual, que continúa siendo reprimida por otros medios. El descenso de los precios libres en los mercados "koljoznianos", a causa de la mejora del abastecimiento alimenticio general, ha podido compensar sobradamente los beneficios resultantes de la supresión de estas obligaciones de entrega al Estado.

Otra medida de gran trascendencia, incluso por sus implicaciones ideológicas, ha sido la decisión de disolver progresivamente las M. T. S. Los parques de maquinaria están siendo adquiridos por "koljozes" y "sovjozes" con cargo a beneficios no repartidos, o por medio de créditos concedidos por el Gosbank. Las M. T. S. se están transformando en meros "centros de reparación y de asistencia técnica" (R. T. S.). Una causa de ineficacia en el uso del parque de maquinaria se ha salvado así.

Otra de las direcciones de la nueva política agrícola atiende a la mejora de los "inputs" disponibles para la explotación agraria. Ha aumentado fuertemente la producción de abonos, aunque la situación a este respecto es todavía muy deficiente. Están creciendo a un ritmo que parece seguir sin excesivo retraso el de expansión de la inversión global de las inversiones en agricultura (financiadas en proporción creciente por los beneficios ahora obtenidos por los "koljozes" y "sovjozes" en sus transacciones con el Estado).

Otras medidas de la política agraria de Jruschov, igualmente de gran trascendencia, obedecen a orientaciones más discutibles. La campaña de las "tierras vírgenes" ha llevado a la roturación de más de 40 millones de Has. de estepas áridas en el Kasajstan y en otras regiones del Asia Central rusa y de Siberia,

que se han dedicado casi íntegramente al monocultivo cereal. Los riesgos técnicos de la operación (el peligro de erosión, etc.) parecen elevadísimos. Desde el punto de vista económico, es probable que las inversiones emprendidas hubieran ofrecido mayor rentabilidad si los recursos se hubieran dedicado a la intensificación y a la mejora del cultivo en otras regiones. Las campañas por el cultivo del maíz y otras parecidas, también emprendidas por Jruschof, parecen tener mucho de vuelta a los métodos de planificación central menos racionales, aunque más gratos al Poder.

Los nuevos métodos no dejan de crear sus propios problemas, al tiempo que tratan de resolver los antiguos. Las elevaciones de los precios de compra han beneficiado especialmente a las explotaciones localizadas en zonas más fértiles, o mejor dotadas en medios de producción, que obtienen ahora beneficios monetarios elevados. Sólo una parte de estos beneficios se permite que sea distribuida entre los "koljozniki". El resto integra el "fondo invisible" del "koljoz", que es utilizado para realizar inversiones productivas o de tipo social. Junto a estos "koljozes" millonarios hay otros pobres de solemnidad que, por causas independientes del esfuerzo de trabajo de sus miembros (peor dotación de tierra o de medios de producción), obtienen muy escasos ingresos, y la diferencia entre unos y otros tiende a agudizarse con el sistema actual que es, en el fondo, bastante más capitalista de lo que parece.

Una discusión de gran interés se ha planteado a propósito del futuro de los "koljozes". Parece que va ganando terreno la tesis de la conveniencia de asimilar progresivamente "koljozes" y "sovjozes", en vez de sustituir los primeros por los segundos. Se ha postulado, y parece estar empezando a llevarse

a la práctica en algunas regiones, la introducción en los "koljozes" de salarios mínimos garantizados, lo que significa un primer paso hacia la asimilación.

Con todo, la importancia relativa de los "sovjozes" ha aumentado fuertemente en los últimos años, sobre todo porque se ha dado preferencia a este tipo de organización en las nuevas áreas cultivadas. Al mismo tiempo se está intentando suprimir o fusionar los "koljozes" de menores dimensiones.

Los resultados de esta nueva política agraria sólo podrán juzgarse cuando el transcurso del tiempo nos permita la necesaria perspectiva. En el período 1953-1958 parece que la producción agrícola rusa ha aumentado rápidamente, mejorándose al mismo tiempo su estructura. Los dos años siguientes demostraron que en este progreso hubo mucho de azares climatológicos favorables. Los objetivos marcados en el plan septenal, que ha de terminar en 1965, parece que están siendo discretamente revisados a la baja; cierto es que se trataba de objetivos muy ambiciosos. El experimento de las tierras vírgenes, después de registrar un gran éxito inicial, parece cada vez más discutido. Ha provocado ya "purgas" y destituciones de muchos altos y modestos funcionarios, y debe de ser uno de los grandes caballos de batalla en las luchas de los diversos grupos y antigrupos dentro del Partido.

La realidad es que, hoy por hoy, la distancia entre la eficiencia productiva y el nivel de renta per capita de la agricultura rusa y de la agricultura de los países occidentales más adelantados es muy grande, mucho mayor sin duda que la que pueda existir en cualquier sector industrial. El que se hayan corregido los errores más crasos de Stalin en política agrícola, y se hayan sustituido por otros sus métodos brutales e ineficaces, no quiere decir que la cues-

ción agraria —durante largo tiempo verdadero talón de Aquiles del Régimen— está resuelta en Rusia soviética. Sin embargo, tiene evidente interés constatar la importancia y la amplitud de las re-

formas llevadas a cabo recientemente en este sector de la economía de la U. R. S. S.

JOSÉ LUIS UGARTE

U. W. KITZINGER: *The Challenge of the Common Market*. Oxford, Basil Blackwell, 1961, 152 págs.

El autor, profesor de la Universidad de Oxford en la actualidad, fué durante seis años el economista representante de su país en el Consejo de Europa, y posteriormente ocupó el puesto de Secretario del Comité Económico de dicho Consejo cuando se negoció el Tratado creando el Mercado Común. Ha sido, por consiguiente, testigo personal en una etapa decisiva para la futura Comunidad Económica Europea (1), siendo por ello sus opiniones y experiencia especialmente valiosas.

Su libro, anticipación, según nos dice en el prólogo, de otro más completo y de carácter más académico que está preparando, es, a nuestro juicio, una muy buena introducción, desde el punto de vista británico fundamentalmente, al estudio del Mercado Común y sus problemas. Tiene como finalidad principal facilitar al lector no especialista de su país la formación de una opinión ante las decisiones que Inglaterra habrá de adoptar próximamente en relación con el Mercado Común.

El libro se divide en siete capítulos: Los orígenes del movimiento europeo; La economía de los tratados; Supranacionalismo y soberanía; Europa y Afri-

ca; Inglaterra frente a Francia y sus asociados; Europa y la economía británica y Gran Bretaña en la encrucijada. De manera casi inevitable, el contenido de los capítulos no siempre se ajusta a su enunciado, encontrándonos frecuentemente con temas comunes. Las instituciones de la Pequeña Europa —no sólo el Mercado Común, sino también la CECA y la EURATOM— son objeto de análisis, y, lo que es aún más interesante, es objeto también de análisis su evolución político-económica durante los tres años y medio —el libro está fechado en julio de 1961— de su existencia (2).

Destacaremos los —en nuestra opinión— puntos esenciales del libro.

Empieza el autor haciendo historia del movimiento en pro de la unidad europea a partir de la terminación de la segunda guerra mundial, y de las reacciones inglesas ante el mismo. En un principio —creación de la OEEC en 1948 como instrumento coordinador del Plan Marshall, y del Consejo de Europa en 1949—, Gran Bretaña participó activamente en las nuevas instituciones comunes que, prácticamente, no implicaban mermas en la soberanía nacional.

Pero tan pronto como los “europeístas” activos —Monnet, Schuman, Spaak,

(1) En lo sucesivo utilizamos las expresiones “Mercado Común”, “Comunidad Económica Europea”, CEE, o simplemente “Comunidad”, y “los Seis”, como sinónimas.

(2) Nueve años en el caso de la CECA (Comunidad Europea del Carbón y el Acero).

De Gasperi y Adenauer o sus representantes— iniciaron las negociaciones para la constitución de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, cuyo tratado se firmó en 1951, los ingleses adoptaron una actitud inhibitoria. La CECA habria de exigir la aceptación de decisiones supranacionales, y Macmillan comentó entonces: "Nuestro pueblo no pondrá en manos de una autoridad supranacional el derecho a cerrar nuestras minas o nuestras plantas siderúrgicas."

El fracaso de la Comunidad Europea de Defensa en 1954, en la que, lógicamente, el contenido político era decisivo, alentó, sin duda, el abstencionismo británico y movió a los federalistas europeos a adoptar una línea predominantemente económica.

De esta actitud surgió la conferencia celebrada en junio de 1955 en Mesina por los Ministros de Asuntos Exteriores de los "Seis", que encomendó a Spaak, asistido por un Comité de expertos, el estudio del establecimiento de un mercado común y de una unión aduanera. Las negociaciones se iniciaron ante el escepticismo de los ingleses, que en Navidad de aquel año retiraron a su único observador en las mismas. El informe Spaak fué presentado en abril de 1956, y un año después, en marzo de 1957 —ante la sorpresa británica, pero sin que desapareciese por ello su escepticismo— fué firmado en Roma el tratado estableciendo la Comunidad Económica Europea, que entró en vigor en enero de 1958.

Estudia Kitzinger las causas que contribuyeron a la postura inglesa, y señala, entre otras, las siguientes: el temor de los industriales a que de la CEE surgiese una planificación centralizada; el recelo de las Trade Unions y el partido laborista ante un posible predominio de

los partidos cristiano-sociales en el Continente; la nostalgia del Imperio en la vieja guardia conservadora y su temor de tener que romper los lazos con la Commonwealth. Y recoge también Kitzinger una frase de Monnet —a nuestro juicio uno de los hombres más extraordinarios de la Europa contemporánea— en unas declaraciones hechas en Londres durante los primeros tiempos del movimiento europeo: "Hay algo que ustedes los ingleses no entenderán nunca: una idea. Pero hay, en cambio, otra cosa que ustedes captan como nadie: un hecho consumado. Tendremos que hacer Europa sin ustedes. Pero entonces tendrán que venir a nosotros, aceptando nuestras condiciones."

En parte porque se adaptaba mejor a sus puntos de vista, y en parte no menor como instrumento de presión sobre el Mercado Común —después del fracasado intento de establecer una zona de libre cambio que comprendiese a todos los países de la OECE—, se creó por iniciativa inglesa en 1954 la Zona Europea de Libre Cambio, que agrupaba a siete países: Gran Bretaña, Suecia, Noruega, Dinamarca, Portugal, Suiza y Austria. La maniobra no sólo tuvo poco éxito sino que, paradójicamente, contribuyó a consolidar el Mercado Común. Los "Seis", temerosos de que Inglaterra intentase torpedear el Mercado Común, estrecharon sus filas. Con la subida al poder de De Gaulle, Francia —cuya economía había demostrado una vitalidad bastante superior a la prevista— temió que sus aspiraciones de hegemonía en el seno de los "Seis" pudiesen ser discutidas por Inglaterra. Y Adenauer consideró que De Gaulle era un socio más seguro que Macmillan frente al problema de Berlín. Ante la pretensión de establecer la sede de los

"Siete" en la capital de Francia, nos cuenta Kitzinger que el general comentó: "*Mais Paris n'est pas un hotel.*"

Pasa revista el autor a las realizaciones del Mercado Común. Sin duda, su éxito principal ha consistido en la reducción de los obstáculos que se oponían al intercambio comercial dentro de la Comunidad —que ha aumentado muy rápidamente— adelantando el desmantelamiento arancelario respecto de los planes previstos. También importante, aunque no susceptible de medida, ha sido el cambio de mentalidad que empieza a observarse en amplios sectores. Por ejemplo, es frecuente que en la Asamblea Parlamentaria de la Comunidad la solidaridad de partido sea más fuerte que la solidaridad nacional. En numerosos grupos se establece un espíritu de comparación de situaciones y estructuras en los países miembros, y desaparece la pasiva resignación ante lo existente.

Frente a estos éxitos, nos encontramos con que uno de los problemas clave, el de la agricultura, sigue sin resolverse, y todavía no ha sido posible establecer una política agrícola común.

La consolidación del Mercado Común y el fracaso de la Zona de Libre Comercio como instrumento de presión sobre el mismo han obligado a Inglaterra a reconsiderar su postura. Han contribuido también a ello otros factores. La importancia relativa de su comercio con los países de la Commonwealth tiende a decrecer. Por el contrario, su intercambio con los países de la CEE, especialmente con aquellos que tienen aranceles bajos —Alemania y Holanda, principalmente—, está aumentando pero habrá de verse obstaculizado cuando se establezca un arancel común. Por otra parte una elevada proporción de las in-

dustrias inglesas —precisamente aquellas que más podrían beneficiarse de un gran mercado— son, sin duda, competitivas. Aunque no los únicos, han sido estos factores decisivos en la resolución inglesa de solicitar el ingreso en el Mercado Común.

Analiza también Kitzinger distintos aspectos de las posibles consecuencias de la incorporación de Gran Bretaña a la Comunidad, desde un punto de vista político, principalmente la hermandad anglo-americana; las relaciones con Rusia; la ayuda a los países subdesarrollados, y sus relaciones, claro es, con los países del Mercado Común. Y llega a la conclusión de que, en general, mediante su incorporación, una menor independencia habrá de verse con creces compensada por una mayor influencia en los asuntos mundiales y en el futuro de la CEE en particular.

Señala la incertidumbre del futuro político del Mercado Común y cómo hasta la fecha apenas si se han adoptado resoluciones que supongan un verdadero avance hacia la integración política. Pone de manifiesto las dificultades que para Gran Bretaña presenta la decisión, pero, en definitiva, concluye, creemos que de manera convincente, que debe incorporarse al Mercado Común.

La exposición de Kitzinger nos confirma que los "europeístas" tenían razón cuando decidieron escoger lo económico como línea de mínimo esfuerzo en el camino hacia la integración. Ha sido efectivamente en el campo económico en el que la Comunidad ha tenido sus mayores éxitos y donde su progreso ha sido incluso más rápido de lo previsto. Por el contrario, en lo que tiene de contenido político, los logros han sido mucho más limitados.

A nuestro juicio, el cambio de rumbo inglés se debe a que un influyente sector de su opinión pública —representada por algunos de sus más prestigiosos periódicos ("The Economist", "Manchester Guardian", "The Observer")— ha adquirido plena conciencia de esta situación y de las tendencias implícitas en la misma. Parece probable que el proceso de integración económica continúe satisfactoriamente, y, sin duda, habrá de influir positivamente sobre la integración política, ya que existe una innegable interdependencia entre ambas. Pero, no obstante, el futuro de la integración política es mucho más incierto y, en todo caso, ésta habrá de ser más lenta. El que, en vista de ello, los ingleses decidan solicitar su ingreso en el Mercado Común, no nos parece en modo alguno una actitud cínica y creemos que, como recomienda Kitzinger, están sinceramente dispuestos a aceptar las reglas del juego. Porque ¿quién podría asegurar que el europeísmo de De Gaulle es mucho más puro que el de Macmillan? Y ¿cuáles serán las direcciones de Alemania y Francia cuando Adenauer y De Gaulle desaparezcan de la escena política? Aunque, como hemos visto, estos dos aspectos —éxito económico e incertidumbre política— han sido claramente señalados por Kitzinger, creemos que no subraya bastante la importancia decisiva que la coincidencia de ambos ha tenido en el cambio de actitud británica.

En el futuro del Mercado Común también habrá de ser un factor decisivo la evolución de la coyuntura económica mundial —ausencia de crisis graves en la economía americana— y, como es lógico, de la europea en particular.

Desde la terminación de la segunda guerra mundial, el equipo productivo de la Europa occidental, cuya capacidad ha aumentado grandemente, ha estado trabajando a pleno rendimiento, ocupado primeramente en la reconstrucción de lo destruido por la guerra y en extender después progresivamente el campo del "mass consumption". La serie de innovaciones "a lo Schumpeter", que en el caso norteamericano se extendieron desde la década del 20 hasta principios de la del 50 —el automóvil primero y de manera principal, y el equipo electrodoméstico y la televisión después—, están ofreciéndose ahora de manera simultánea a las masas de los países industrializados del oeste de Europa. El "Volkswagen" y el "Dauphine", el "Fiat 600" y el "Morris minor" están desempeñando un papel igual al que en los años 20 desempeñó el "Ford T" en los Estados Unidos. Es cierto que la diferencia entre los niveles de consumo americano y europeo occidental es todavía grande —en el caso de Italia, muy grande—. Es, sin embargo, dudoso que el ritmo de crecimiento actual pueda prolongarse durante otra década. Pero para entonces el Mercado Común podría estar ya definitivamente consolidado.

No queremos terminar sin insistir en nuestro favorable juicio sobre el libro objeto de este comentario. Aunque dirigido principalmente a los ingleses, creemos que su lectura también habrá de ser interesante para quienes, como nosotros, habremos de enfrentarnos en plazo más o menos lejano con el mismo dilema.

José MIRA RODRIGUEZ

J. L. MEIJ: *Depreciation and replacement Policy*. North-Holland Publishing Company. Amsterdam, 1961. 231 páginas.

Característica destacada de este volumen es estar compuesto por cuatro ensayos de autores de muy distinta especialización dentro del amplio campo de la ciencia económica. Pero ello no puede ser considerado como un defecto. Por un lado, la importancia del tema, su actualidad, hace necesaria la contrastación entre las opiniones que se forman según el punto de vista desde el cual es estudiado. En segundo lugar, el tema de la amortización y del reemplazamiento de equipos industriales exige, por sus extensas ramificaciones y el alcance de sus implicaciones, un tratamiento exhaustivo para llegar a dar más que una mera visión parcial y deformada, unilateral y dogmática, del fenómeno. Por ello, y por la natural limitación del intelecto humano, para dar esta visión global e imparcial, es preciso recurrir a profesionales especializados, cada uno de ellos, en alguna de las ramas que componen la ciencia económica. Quizás se sacrifica así la homogeneidad del lenguaje y la unidad de la exposición, pero se logra una visión más completa y perfecta de las consecuencias económicas del problema.

Generalmente, en las obras sobre estas materias, el problema de la amortización, que estrictamente pertenece al campo de la contabilidad, suele tratarse en forma aislada del problema del reemplazamiento de equipos industriales que suele considerarse como parte integrante de la Economía de la empresa. Y sin embargo, este proceder no es correcto, puesto que ambas cuestiones se hallan estrechamente entrelazadas. Para poder realizar la distribución en el tiempo de las cuotas de amortización es preciso determinar previamente cuál será

la vida útil del equipo, por grosera que pueda ser esta estimación. Y precisamente lo que pretende el estudio del reemplazamiento de equipos es llegar a determinar la vida útil óptima de los mismos, o, dicho de otra forma, cuál debe ser la vida útil óptima del equipo para que la empresa pueda trabajar con un máximo de economicidad financiera. No existe, pues, razón para considerar de forma aislada cada uno de estos fenómenos o problemas que se plantean a la dirección de la empresa, y ello justifica ya el título dado a la obra y el tema de los ensayos en ella incluidos. Aún existe otra razón: la función financiera de la amortización consiste en mantener en poder de la empresa los medios que se requerirán para reemplazar los elementos productivos que utiliza una vez que éstos hayan sido desgastados, impidiendo que estos medios sean repartidos como beneficios. De ahí que en último término la amortización no sea sino un medio de facilitar la reposición y el mantenimiento en situación competitiva de las empresas. Es claramente esta función financiera la que hace comprender de nuevo y bajo otro ángulo la necesidad de tratar conjuntamente, borrando las separaciones convencionales, ambos temas. Por otro lado, la política económica, y concretamente la política fiscal, con la facultad de regular las normas legales de amortización puede influir sobre este proceso y, a través de él, sobre la actividad económica del sistema. Por ello es preciso que el especialista en estas cuestiones conozca cómo sus normas y consejos afectan a las empresas, los límites que a su libertad y potestad legislativa son establecidos por

los fenómenos que se producen en la vida económica de las empresas, y, por ende y a través de ellas, sobre el sistema en general. Por ello, esta obra no puede considerarse únicamente interesante para una clase de especialistas, sino para todos aquellos que han sido llevados al cultivo de la Economía.

El autor del primer ensayo es Arthur Lewis, cuyos anteriores escritos han versado siempre sobre cuestiones de teoría económica y de desarrollo. El título es "Amortización y Obsolescencia". Su objetivo primordial, es en mi opinión, consiste en buscar una conjunción entre dos campos que hasta ahora habían permanecido formalmente separados. La amortización desde el punto de vista contable y la amortización desde el punto de vista teórico-económico. Ello es conveniente para elevar la Contabilidad de la pura rutina en la que hasta ahora la han mantenido la mayoría de sus autores, y por otro lado para hacer descender la teoría económica de las desiertas alturas en que ha sido generalmente situada y hacerla más útil como ayuda a los empresarios en las decisiones que casi diariamente han de tomar. Tal ocurre, por ejemplo, con los costes marginales, de imposible medición en la práctica, si no se modifican las hipótesis de partida de la teoría económica y no se introducen otras suplementarias. Concretamente, difícilmente pueden estudiarse la amortización y los demás costes ligados con la utilización de capital fijo y su variación ante una variación marginal de la cantidad de producto obtenido. El ensayo de Lewis, que tiene como objetivo el subsanar en lo posible este defecto, se descompone en dos partes fundamentales. Una introducción previa tiene como misión establecer cuáles son los objetivos corrientemente perseguidos por los empresarios con la medición de la amor-

tización y aclarar las contradicciones entre los requisitos que sobre los métodos de amortización imponen las diferencias entre los objetivos antes aludidos. Tras ella y en la primera parte de las dos que componen su ensayo, Lewis se encara directamente con el problema de la amortización y su correcta distribución en el tiempo, cuando ésta se realiza con el fin de mantener constante el capital de la empresa. Naturalmente, el término capital dista mucho, desgraciadamente, de tener un significado unívoco, y por ello se examinan brevemente cada uno de los significados más frecuentes que se suelen asignar a este vocablo. Sin entrar en detalles, las conclusiones a que llega Lewis al finalizar esta primera parte son varias. En primer lugar, el propósito de mantener constante el capital de la empresa impone unos requisitos sobre el procedimiento de amortización tales que lo imposibilitan para cumplir con los demás objetivos que normal y conjuntamente se pretenden obtener con esta práctica contable. En segundo lugar, si el capital es definido en términos reales, en lugar de monetarios, variaciones en el nivel de precios pueden implicar variaciones notables y bruscas en las cuotas periódicas, anuales, de amortización. Un aumento en el precio del bien que se amortiza, y que deberá ser reemplazado en el futuro, exige si se quiere llevar a término la función financiera de la amortización, no tan sólo que se incrementen proporcionalmente las cuotas correspondientes a los años venideros, sino que, asimismo, se recupere la parte dejada de amortizar, producto de este aumento del precio, en dos años anteriores. Por ello es entonces lógico que, aun en el caso de un sistema de amortización de cuotas constantes (en cuanto al valor a amortizar), éstas pueden sufrir bruscas va-

riaciones por el incremento del nivel general de precios. Finalmente, y en cuarto lugar, la conveniencia y los beneficios derivados de la amortización acelerada, o bien de otros sistemas análogos favorecidos por los empresarios, y permitidos por la ley en otros países, que consisten en amortizar durante el período contable que sigue al de la adquisición del elemento un elevado porcentaje del valor del mismo, dependen de la composición de todo el equipo productivo de la empresa, en cuanto a la distribución de la edad de los elementos que lo componen y de los propósitos del empresario sobre la expansión de la empresa.

La segunda parte del ensayo se especializa en el estudio de la amortización desde el punto de vista exclusivo de la teoría económica. Para ésta, según el citado autor, la amortización contable se descompone, aunque sea tan sólo idealmente, en dos clases de coste: el coste de mantener el elemento sin utilizar durante un período, y el coste adicional, o la disminución en la vida útil del equipo que se produce por el funcionamiento del mismo. Aceptada esta distinción, es de señalar que ambos forman el coste de uso, que por lo tanto se asemeja al coste de uso keynesiano, aunque no coincide con él, puesto que Keynes, según señala Lewis, no parece explícitamente considerar el coste de retener el equipo (en términos contables la disminución de valor producida por la obsolescencia y el interés sobre el capital invertido), quizá por considerarlo siempre nulo o incluso negativo. Este coste de uso, definido por el autor, es difícil de estimar, y en todo caso, variará según la empresa disponga o no de capacidad inutilizada. El razonamiento es formalmente correcto; su aplicación práctica es empero imposible, pues la amortización debería basarse en la es-

timación de los rendimientos futuros, lo cual es excesivamente arriesgado.

El segundo ensayo de los cuatro que componen esta obra, debido a Edgar O. Edwards, de la Rice University de Houston, Texas, lleva como título "Amortización y mantenimiento del capital real". Su contenido responde claramente al objetivo de la obra, ya que analiza las interrelaciones que se dan entre la amortización y la estructura financiera de la empresa, y por consiguiente, sobre las posibilidades de reemplazar los elementos una vez que estén desgastados sin tener que acudir a fuente de financiación externa a la empresa. La parte más interesante de este ensayo, el más largo de los cuatro, es la que se dedica al estudio del caso general y usual de una empresa con un activo amortizable compuesto por diversos y numerosos elementos. Generalmente, como pusieron en claro sobre todo los autores Ruchti y Lohmann en Alemania, el razonamiento sobre la amortización y sus consecuencias suele implícita o explícitamente basarse en el caso irreal de un elemento aislado; pero extender entonces directamente las conclusiones sin modificarlas al caso más amplio conduce a introducir errores. Porque en el caso general—activo compuesto por elementos de distinta vida útil y distinta edad—se produce el fenómeno de que una parte del fondo de amortización creado no será requerida nunca para financiar el reemplazamiento de equipos desgastados, por lo cual puede ser invertida en ampliaciones de la capacidad productiva, sin que por ello se ponga en peligro la función financiera de la amortización. Además, siguiendo las huellas de Domar y otros autores, demuestra Rice que cuando la vida estimada del equipo se reduce notablemente por debajo de la real a efectos de amortización, se les presenta a

las empresas nuevamente otra posibilidad de ampliar su capacidad productiva recurriendo a los fondos de amortización para financiarla, salvaguardando siempre la función financiera de estos fondos. Todos estos fenómenos, como demuestra el autor, tienen también como consecuencia que, en el caso de una variación de los precios, sobre todo un aumento, las consecuencias sobre el activo y la capacidad de producción y la situación financiera de la empresa no son tan perniciosas como parece opinar gran parte de la numerosa literatura que ha aparecido defendiendo la postura de los empresarios ante las inflexibles normas fiscales. Finalmente, es importante el estudio que hace sobre los efectos de las modificaciones de la demanda y de la tecnología en cuanto a sus efectos sobre la amortización y al reemplazamiento de los elementos que ésta ha de permitir.

El tercer ensayo está dedicado al estudio de la amortización desde el punto de vista de la política fiscal, como indica su título: "Problemas de la amortización y de imposición". Su autor es David Walker. Este es el más flojo de los cuatro ensayos y el que menos interés presenta. Es el más flojo porque si bien el tema tiene importancia teórica, el tratamiento y la exposición que del mismo hace el autor no llegan al fondo del problema y le proporcionan escaso nivel científico. Tiene poco interés al ser casi exclusivamente una crítica del tratamiento fiscal británico de la amortización y alude demasiado extensamente a las discusiones que sobre este tema se han planteado. Los puntos que trata son la necesidad de considerar la amortización como un gasto fiscal, necesidad que no se reconoció en Inglaterra hasta 1944, cómo quedan afectadas las decisiones de inversión de los empresarios por las nor-

mas fiscales reguladoras de la amortización, y finalmente, el conocido tema de las perturbaciones causadas por la inflación y la necesidad de revalorizar activos. Es de señalar, como crítica, que el supuesto que el criterio de inversión que guía a los empresarios es el del plazo de amortización o "pay-off" puede restar cierta validez a las conclusiones que alcanza, ya que ello no está aún demostrado.

El último ensayo trata exclusivamente sobre el tema del reemplazamiento de equipos industriales, y lo hace en forma muy interesante mediante la contraposición de su aspecto normativo con el positivo, mediante estudios empíricos. El título, ya de por sí sugestivo, es "Amortización y comportamiento del empresario. Sus autores son L. H. Klaassen, L. M. Koyck, J. L. Meij y J. L. Bouma, todos ellos pertenecientes a la famosa escuela holandesa de Economía de la Empresa. La primera parte aporta un nuevo método de cálculo de la vida óptima de los equipos productivos. Concretamente, en la actualidad, los dos sistemas más conocidos y en cierta forma más perfectos desde el punto de vista del cálculo económico, son el que afirma que la vida óptima de un elemento es aquel período que permite obtener el coste de producción mínimo por unidad de producto con dicho elemento, defendido por Hotelling; el segundo método afirma que la vida óptima es aquel período para el cual se maximiza la cuasi renta derivada de la explotación del elemento, según la terminología de F. y V. Lutz. En favor de uno u otro método se pueden aportar distintos argumentos que no es el momento de examinar, pero que demuestran que ambos son estimables. En este ensayo, y sobre la base de unas conferencias pronunciadas por Limperg y ampliadas por el mismo Meij, dos au-

tores presentan un nuevo método que, a pesar de ser teóricamente aceptable y, en ciertas condiciones, similar al de Hotelling, goza de las mismas imperfecciones que los dos anteriores: descansa en hipótesis excesivamente irreales y que escasísimas veces se pueden dar en la práctica. La ventaja que presenta es permitir estimar a la vez al período óptimo de vida útil del equipo con la distribución racional de la amortización en el tiempo. Presentan a continuación una crítica muy acertada del "minimum adverse" de Terborgh. Finalmente, se incluye un estudio empírico del reemplazamiento de equipos, basándose en una encuesta realizada sobre una muestra formada por las empresas holandesas más importantes. De ella puede destacarse que el análisis teórico anterior resulta demasiado sencillo para explicar el comportamiento de los empresarios. Son muchos y demasiado variados los factores que influyen sobre estas decisiones de reemplazamiento para ser incorporados en un modelo analítico. En su segunda parte, este ensayo se dedica al estudio de la misma cuestión, desde un punto de vista normativo, pero en el caso de una economía fluctuante. La distinción es lógica. En una economía estática o en crecimiento constante la decisión de reinvertir va indisoluble-

mente ligada en el tiempo a la decisión de desechar un elemento productivo del capital fijo. Es decir, inmediatamente después de desechar un equipo se adquiere uno nuevo que permita mantener constante, o incluso aumentar la capacidad de producción de la empresa. Por el contrario, en una economía fluctuante, esta coincidencia en el tiempo puede no darse. En ella, es posible que la decisión de desmontar un elemento no implique su renovación, puesto que las condiciones del mercado pueden hacer aconsejable disminuir temporal o permanentemente la capacidad de producción de una empresa. Ello tiene como consecuencia que, en la realidad, es muy difícil mantener la distinción que suele hacer la teoría económica entre inversión neta e inversión de reposición. A este estudio teórico sigue un estudio empírico sobre las empresas navieras holandesas y el tonelaje de transporte que han mantenido en los últimos años.

En resumen, una obra que aporta luz, cuando no aplicaciones de inmediato interés práctico, sobre un tema que aún el interés práctico con el teórico. Falta de homogeneidad, tiene, sin embargo, importancia.

Antonio SERRA RAMONEDA

W. MANNING DACEY: *Money under Review*. 175 págs. Hutchinson, Londres, 1960.

El concepto de "liquidez general" flota sobre el Informe Radcliffe como un fantasma. Sea cual sea la dirección en que uno intenta recorrer el documento, la liquidez general se hace ostensible en su escurridiza presencia. De hecho, la estructura teórica y las recomendaciones prácticas del Informe gi-

ran en torno a dicho concepto; y, sin embargo, resulta difícil precisar qué tenían exactamente en la cabeza los autores del Informe cuando decidieron montar el documento sobre la idea de la "liquidez general".

Como es bien sabido, el Comité Radcliffe estima que la política monetaria

no debería operar primordialmente sobre la oferta monetaria. Es cierto que el volumen de depósitos bancarios es una magnitud de interés económico, puesto que cuanto mayores sean tales depósitos, tanto más libremente podrá gastar el público en bienes y servicios; sin embargo, dice el Comité, "el objetivo de las autoridades monetarias deberá consistir en actuar, no sobre la oferta monetaria, sino sobre la posición de liquidez general del sistema" (párrafo 125). Las razones de esta actitud son expuestas en el párrafo 390: "El gasto no está limitado por la cantidad de dinero existente..., sino que depende de la cantidad de dinero que el público cree que podrá obtener, bien por los canales de renta (por ejemplo, mediante ventas corrientes), bien por la venta de activos de capital o tomando préstamos."

La argumentación del Comité podría expresarse en el lenguaje técnico habitual con cierta claridad: Un ritmo determinado de gasto puede alimentarse con volúmenes muy distintos de oferta monetaria, según cual sea la velocidad de circulación del dinero o, si se quiere, la demanda de liquidez del público; por lo tanto, los esfuerzos para deprimir un cierto nivel de demanda serán estériles si la reducción en la cantidad de dinero existente va acompañada por un incremento en la velocidad de circulación. En efecto, en cada momento existirá en la economía una variada gama de activos con un grado distinto de liquidez, y los sujetos mantendrán su riqueza en uno u otro tipo de activos según sus preferencias. El precio que alcance cada clase de activo (y, por tanto, el correspondiente tipo de interés) dependerá de la cuantía en que se encuentre disponible, de las disponibili-

dades de los demás activos, de las preferencias de los sujetos, de la riqueza total y de la forma en que esté distribuida en la comunidad. Ahora bien: cuando la presión de las autoridades se haga sentir en una reducción en la cantidad de dinero disponible, los poseedores de activos distintos del dinero podrán ofrecer a los poseedores del mismo un tipo de interés más alto para que se desprendan de sus saldos ociosos. De este modo, la velocidad de circulación tenderá a aumentar; o dicho con otras palabras: habrá un movimiento de saldos ociosos hacia saldos activos, de suerte que las necesidades impuestas por las transacciones se continuarán satisfaciendo como antes y podrá mantenerse el ritmo de demanda previo a las medidas restrictivas de las autoridades monetarias. Para el Comité Radcliffe, este fenómeno de movilización de saldos se ve muy facilitado en un sistema financiero altamente desarrollado, donde existen muchos activos de alto grado de liquidez que sustituyen cómodamente al dinero, excepto en el momento de hacer los pagos. Por tanto, concluye el Informe, la política monetaria de un país con sistema financiero muy desarrollado deberá orientarse esencialmente a reducir en periodos de tensión inflacionista, la oferta de activos líquidos que sean fáciles sustitutos del dinero. Y para ello recomienda una política de elevación de los tipos de interés a largo plazo que reduzca el valor de los activos y obstaculice el movimiento de transferencia de saldos ociosos que se ha descrito más arriba.

Ahora bien: la importancia de los activos líquidos en el sistema monetario británico puede explicarse por otro camino que el seguido por el Comité Radcliffe. El punto central es éste: exis-

te un tipo de activos líquidos de importancia esencial en el sistema monetario británico; las letras del Tesoro que se han convertido en la auténtica base del crédito en aquella economía. Y como su oferta es perfectamente rígida al tipo de interés a corto plazo, de nada servirá elevar éste si el Tesoro no reduce su oferta de letras para mermar la base del crédito. Este es el pensamiento central de W. Manning Dacey en la obra que comentamos. Y conviene reparar en sus supuestos y consecuencias.

El supuesto primordial es la confianza de que la reducción de la oferta monetaria continúa siendo la variable central para la política monetaria aun en un sistema financiero muy desarrollado, porque el mejor medio de obstaculizar la aceleración del giro del dinero consistirá en reducir la cantidad existente del mismo. Una abundancia de activos líquidos sólo implicará actuaciones más drásticas sobre la oferta monetaria que compensen la mayor facilidad para movilizar los saldos ociosos.

La consecuencia más importante es el paso del centro de la política monetaria desde el Banco de Inglaterra al Tesoro, puesto que el único medio de contraer el volumen de depósitos consiste en mermar la base del crédito; y esto sólo se logra reduciendo la oferta de letras del Tesoro, lo cual supone una mejora en la situación presupuestaria o una operación de consolidación o ambas cosas a la vez. Resulta interesante observar que un esquema teórico y unos objetivos distintos llevan a una misma conclusión: el manejo de la deuda como arma esencial de la política monetaria. Pero conviene advertir que, en el Informe Radcliffe, el manejo de la deuda tiene, como objetivo

primordial, la actuación sobre la estructura de los tipos de interés como medio para afectar a la liquidez general, de modo que una operación de consolidación persigue una elevación del tipo de interés a largo plazo en momentos de tensión inflacionista y sólo en segundo término conduce a una reducción de la base del crédito. Por el contrario, si el objetivo de las medidas restrictivas ha de ser la reducción de la base crediticia, las operaciones de consolidación de la deuda perseguirán primordialmente la contracción de la oferta de letras del Tesoro y la elevación del tipo de interés a largo plazo servirá *ante todo* para facilitar el movimiento de fondos desde mercado a corto hacia el mercado a largo.

Creo que el problema de la liquidez general debe ser considerado en una doble perspectiva: como problema a largo plazo y como problema a corto plazo. Cuando el sistema muestra una persistente tendencia a incrementar su liquidez mediante la creación de activos que sean fáciles sustitutos del dinero, las autoridades deberán seguir una política monetaria a largo plazo dirigida a reducir directamente la liquidez media de la masa de activos distintos del dinero o a reducir en la medida apropiada la relación oferta monetaria-renta nacional. Pero creo que a corto plazo, la cantidad de dinero recupera su posición central; es decir, a corto plazo adquiere especial relieve no lo que *asimila* el dinero a los otros activos, sino lo que le *diferencia* primordialmente de ellos: su carácter de medio de pago generalmente aceptado. Por tanto, creo que Manning Dacey tiene razón al insistir en que la variable fundamental sobre la que deberá actuar la política monetaria a corto plazo es la can-

tividad de dinero del sistema. Y esto no supone adoptar una posición cuantitativa, sino considerar que el medio más eficaz para luchar con el proceso de activación de saldos ociosos consiste en contraer la oferta monetaria.

En el terreno práctico de la economía inglesa, no parece que se puedan albergar dudas sobre el hecho de que la restricción de la oferta monetaria a través de una contracción del volumen de letras del Tesoro deberá ser un objetivo esencial de la política monetaria en momentos de tensión inflacionista. Y creo que este enfoque ofrece unos fundamentos más sólidos que los aportados por el Comité Radcliffe al manejo de la Deuda como instrumento esencial de la política monetaria británica a corto plazo. Supongamos, en efecto, que el objetivo central de una operación de consolidación consistiera en reducir a corto plazo la liquidez de la economía a través del obstáculo que unos tipos de interés más altos opondrían a la movilización del dinero ocioso. ¿Podríamos estar seguros de que esos objetivos a corto plazo iban a conseguirse? Porque si bien puede ocurrir que el efecto Roosa entre realmente en acción, no es menos cierto que unos tipos de interés más altos provocarán —¿hasta qué límite?— una movilización de saldos ociosos ante el atractivo que ofrecen unos tipos de interés más altos. Se puede estar seguro de que las operaciones de consolidación de la deuda provocarán una contracción de la base del crédito y conducirán, por tanto, a una reducción de la oferta monetaria que, si es suficientemente fuerte, dificultará notablemente la activación de saldos ociosos. Por el contrario, cabe dudar de la eficacia restrictiva de las operaciones de consolidación cuando no

se cree que sea importante la reducción de la oferta monetaria y todo se fia al efecto Roosa; o mejor dicho, a un esperado resultado neto positivo del efecto Roosa sobre el efecto de signo contrario antes indicado. Pero una política de consolidación sistemática en períodos expansivos (es decir, cuando los tipos de interés son más altos) es una política cara que sólo puede aconsejarse si se tiene gran confianza en su eficacia y ésta puede medirse de algún modo. Por eso creo que el enfoque de Manning Dacey permite aconsejar en el Reino Unido una política de manejo a corto plazo, de la deuda con más sólido fundamento que el ofrecido por la argumentación del Comité Radcliffe. Además, la oferta monetaria es susceptible de medición; pero, ¿cómo medir la "liquidez general"?

W. Manning Dacey, siguiendo firmemente su argumentación, propone que se elimine el alza del tipo de descuento como arma de contracción monetaria, puesto que sus efectos sobre los incentivos son muy débiles y su elevación puede entorpecer el flujo de fondos desde el mercado a corto hacia el mercado a largo que facilita la consolidación. Creo que W. M. Dacey retuerce bastante su argumentación en este punto, tratando de probar que la gran imperfección del mercado de crédito hace ilusoria la unidad del mercado y permite un movimiento divergente de los tipos de interés a corto y a largo plazo. Por supuesto que tal imperfección existe, y que los préstamos a largo no son sustitutos perfectos de los préstamos a corto, y viceversa, tanto desde el punto de vista de los prestatarios como de los prestamistas. Pero esto no permite concluir que los tipos de interés no tienden a moverse en la misma dirección.

Si los fondos no tendieran a desplazarse en busca de una nivelación *relativa* de los tipos de interés, W. M. Dacey no necesitaría inquietarse por el hecho de que el margen entre los tipos de interés a corto y a largo plazo haya sido *excesivamente* angosto en los últimos años.

Tampoco resultan demasiado convincentes sus argumentos en favor de la consolidación mediante "bonos indicados", cuyo efecto sobre la confianza del público es tan peligroso, aunque es cierto que, en determinadas circunstancias, no exista otro medio para conseguir la colocación de los títulos de renta fija entre el público. En cuanto a sus deseos de mantener una cierta independencia del Banco de Inglaterra frente al Tesoro, el propio Manning Dacey comprende que tal independencia apenas puede consistir en otra cosa que no

sea el derecho del Banco a expresar su disconformidad respecto de la política del Tesoro, a quien, en definitiva, tendrá que someterse porque tiene en su mano el manejo de la base crediticia.

Son muy interesantes las cualificaciones de W. M. Dacey a la exposición del multiplicador del crédito en el Informe Macmillan, así como el análisis del verdadero papel del dinero legal en el actual sistema monetario británico. En fin, creo que las personas interesadas en los temas monetarios lleven con fruto esta obra que es, en mi opinión, la mejor crítica publicada hasta ahora del Informe Radcliffe. Y supongo que el lector español será bastante prudente para no obtener conclusiones generales a partir de características peculiares del sistema monetario británico.

Luis Angel ROJO DUQUE

Melvin L. GREENHUT: "Full Employment, Inflation and Common Stock"; prólogo, Donald DEWEY. Editorial Public Affairs Press, Washington, D. C., 84 págs.

Este libro presenta las relaciones que determinan el nivel de renta y empleo en los Estados Unidos, examina lo que se llama el proceso macro-económico. Desea explicar, en una forma sencilla y científicamente válida, las causas y efectos de los cambios ocurridos en la Economía.

Examina algunos modelos económicos selectos, al examinarlos simplifica detalles, quedándose con sus ingredientes vitales.

Comprende tres partes y un apéndice.

En la primera parte trata:

- Renta nacional.
- Prosperidad y depresión.
- Efectos multiplicativos.
- Un análisis mecánico de la renta nacional.

— Algunos aspectos superiores.

En la segunda parte trata:

- Algunos factores que tienen influencia en los cambios de la inversión y ahorro planeado.
- La depresión de los años 30.
- La inflación de los años 40 y 50.
- Políticas gubernamentales.

En la tercera parte trata:

- Predicción de negocios.
- Inflación e inversión personal.
- Aspectos selectos de nuestro programa.

El apéndice trata:

- Baja del mercado de valores en el año 1960.
- Bibliografía.
- Índice.