

Bibliografía

PROBLEMAS ECONOMICOS Y TECNICOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA

Memoria del III Foro Nacional de la Industria Química, ASOCIACION NACIONAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA, A.C., México, 1970, 188 pp.

Como en años anteriores, la Asociación Nacional de la Industria Química Mexicana, celebró su Foro de la Industria Química, esta vez el III, examinando los problemas, tanto técnicos como económicos, que plantea esta importante actividad. Los trabajos presentados en la reunión han sido recogidos, como sucedió en las precedentes, en un volumen en el que también aparecen reseñados los eventos que tuvieron lugar con motivo de ese Foro y los discursos que en él se pronunciaron.

El tema relativo al desarrollo experimentado por la industria química mexicana en los últimos diez años fue estudiado ampliamente. Se señala que un índice fundamental para medir el desarrollo de la industria es el correspondiente a la producción de ácido sulfúrico, que en México ha aumentado casi 4 veces de 1960 a 1969 (de 247 729 toneladas a prácticamente 900 000). Otros productos básicos han crecido en forma semejante, como, por ejemplo, los álcalis, sosa cáustica y carbonato de sodio.

Además, hay que tomar en cuenta la integración y el desarrollo general de esta actividad que se ha diversificado de una manera vertiginosa. Así, baste comparar la actual con la situación de la petroquímica durante 1960. En dicho año, aunque ya había alguna industria petroquímica básica, y también algu-

nas plantas que elaboraban productos a partir de materias primas petroquímicas, como las resinas de poliestireno y el cloruro de polivinilo, había muy pocas plantas que elaboraran productos realmente petroquímicos, como anhídrido ftálico, amoniaco, etc. Si se observan ahora las instalaciones y permisos petroquímicos concedidos y establecidos en esta última década se encontrará una larga lista de compañías que elaboran una variedad notable de productos petroquímicos, habiendo renglones en los que la producción de productos básicos ha aumentado hasta 50 veces.

Se alude también a la falta de tecnología que todavía existe en México; por ejemplo, hace unos 14 años no existían más que tecnologías norteamericanas para producir anhídrido ftálico, pero estas plantas sólo pueden diseñarse para capacidades de 20 000 toneladas anuales. La producción en México de este anhídrido se inició en 1956; sin embargo, dado lo reducido de cada planta en esa fecha, el precio de venta no era remunerador y, siendo escasa la producción, hubo que importar determinados volúmenes para satisfacer las necesidades del país. Al establecer Pemex la producción de la correspondiente materia prima básica, ortoxileno, fue posible concebir la posibilidad de ampliar la producción del anhídrido ftálico en México, encontrándose ya disponible en el país, y determinando, por otro lado, la conveniencia técnica de producir ciertos alcoholes superiores para los cuales el ftálico es materia necesaria.

En general, se sigue pensando en la industria química en la posibilidad de fundamentar o justificar la existencia de algunas plantas que exceden de las exigencias de la demanda nacional con el fin de ampliar las exportaciones, no obstante las dificul-

tades con que se tropieza en este terreno, incluyendo problemas de transporte. Pero se ha logrado ya exportar fosfatos de sodio, algunas resinas sintéticas, y otras materias derivadas del petróleo.

De lo que antecede, se deduce la conveniencia de proyectar, cada vez con mayor intensidad, con vistas a la exportación, aquellos productos capaces de obtenerse en demasía, con el fin de poder atender, en el orden financiero, al desarrollo industrial.

El valor de la producción de la industria química, que en 1968 fue de 11 150 millones de pesos, pasó en 1969 a 13 200 millones. El consumo total aparente fue de 22 139 millones en 1968, y de 22 700 millones en 1969, siendo el consumo *per capita* de productos químicos de unos 480 pesos.

En 1968 se importaron productos químicos por valor de 3 407 millones de pesos y se estima que la importación de 1969 llegó a 3 300 millones. En cuanto a las exportaciones, éstas alcanzaron en 1968 la cifra de 718 millones estimándose en 1 500 millones la exportación de 1969.

La inversión de la industria petroquímica fue en 1969 de 920 millones de pesos. En 1969, Pemex autorizó 12 proyectos por un valor de 590 millones. Se calcula que la inversión en 1970 será de 1 420 millones.

La industria química, dentro del sector manufacturero, participó en 1968 con un 34.5% en el valor total de la actividad industrial, porcentaje que se eleva a 38.5% en 1969. En 1969, el valor, en millones de pesos, de la actividad desarrollada por la industria química fue de 13 350 millones, siendo el valor global de la actividad manufacturera de 35 800 millones. Se señala que, dadas las perspectivas, ese crecimiento persistirá a un ritmo aproximado del 15% anual en los próximos años, afirmación que se basa también en el hecho de que la inversión en la industria química, que fue de 4 700 millones en 1960, pasó a ser de 14 000 millones en 1969, es decir, que en 10 años el incremento neto de esta actividad fue de un 335 por ciento.

Las ponencias presentadas en el Foro correspondieron a los siguientes temas, de los que fueron respectivamente autores los ingenieros siguientes: "Productos inorgánicos básicos", Leopoldo Rodríguez; "Orgánicos básicos", Jorge Pastrana; "Alcalis sódicos y cloro", José Antonio Islas Morris; "Fibras artificiales y sintéticas", Carlos López García; "Resinas sintéticas", Santos Soberón; "Hule sintético y sus auxiliares", Enrique Alarcón; "Materias primas farmacéuticas", Alberto Antebí; "Pigmentos orgánicos y anilinas", Alberto Vela Treviño, y "Productos químicos auxiliares", Armando Lozano. Los temas de carácter económico y tecnológico se refieren al "Desarrollo logrado en el último decenio", cuestión tratada por el Ing. Jorge Noe Martínez; "Situación en el consorcio industrial de México", Ricardo Durán; "Comparación entre países desarrollados y América Latina", Guillermo Ahumada. La influencia de las políticas de la industrialización fueron tratadas, una por Enrique Marroquín, la referente al proteccionismo industrial; y la concerniente a incentivos fiscales, por Juan Foncerrada.

El libro contiene también proyecciones para 1980: la fijación de objetivos figura en el trabajo de Oskar Hentschel y los temas de "Políticas de desarrollo", "Coordinación de proyectos", "Comercio exterior", "Investigaciones tecnológicas" y "Educación superior", fueron desarrolladas por los ingenieros Federico Berrón, Rafael Decelis, Joaquín Cortina, José Luis Mateos y Benito Bucay, respectivamente.

Esta valiosa recopilación constituye una guía indispensable

para el conocimiento de la situación presente de la industria química mexicana y de sus posibilidades de expansión.— ALFONSO AYENSA.

LA BRECHA COMERCIAL Y LA BRECHA DE AHORRO

El modelo de las dos brechas y América Latina, JORGE MARSHALL, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1970, 68 pp.

Después de haber dirigido el estudio que sobre "La brecha externa de la América Latina, 1968-1973" preparado para la Nómina de Expertos del CIAP, Jorge Marshall, del Banco Central de Chile, ha seguido enfocando su atención a dicho tema, y el ensayo que ahora se comenta fue presentado por él en la Novena Reunión de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano, que se celebró en Lima del 17 al 21 de noviembre de 1969.

Como se sabe, el modelo de las dos "brechas" ha sido utilizado para cuantificar las necesidades de capital y ayuda externa de los países en desarrollo. Con relación a América Latina y con base en el estudio de la Nómina de Expertos, el autor sólo se propone ahora pasar revista al significado del modelo, comparar los diversos trabajos que en relación a éste han evaluado las necesidades de ayuda externa de la región, y precisar las limitaciones que observa el propio modelo. En esa comparación destaca la conclusión que se cita de Chenery —autor del modelo de las dos brechas—, y que debiera ser punto de partida en todos los estudios de este tipo, a saber: "El tamaño de la brecha [de recursos externos], además de ser una función de la meta de crecimiento que cada país se propone, varía en forma muy sustancial con las realizaciones y el esfuerzo interno de cada país".

Si el producto nacional se define como:

$$(1) \quad Y = C + I + X - M$$

y el ahorro como:

$$(2) \quad Y - C = A$$

introduciendo A en la ecuación (1):

$$(3) \quad A = I + X - M, \quad \text{de donde}$$

$$(4) \quad M - X = I - A$$

Quedan definidas así la "brecha comercial", o diferencia entre importaciones y exportaciones, y la "brecha de ahorro", que es la diferencia entre la inversión y el ahorro. Como magnitudes *ex post* ambas brechas son exactamente iguales, aunque no necesariamente tienen que serlo como cantidades deseadas, *ex ante*.

Si un país no sigue un camino autárquico de desarrollo, el proceso requiere de bienes y servicios importados para hacer más completa y eficiente la utilización de los recursos existentes. Entre más importaciones productivas se incorporen al sistema, mayor potencialidad tendrá éste para llegar a estadios económicos superiores. Sin embargo, se presenta una brecha comercial (o "embotellamiento" o "estrangulamiento" externo), cuando las divisas que el país se procura con sus exportaciones no alcanzan a cubrir el monto que deben alcanzar sus importaciones. Ahora bien, aunque conceptualmente esta brecha comercial es

igual (*ex post*) a la deficiencia que el ahorro interno muestra respecto a la inversión, cada brecha "puede imponer distintas clases de limitaciones al desarrollo de la economía de un país". Al efecto, Marshall señala, en una conclusión que tal vez requiera de mayores investigaciones, sobre todo porque como él mismo lo afirma no se introducen en el modelo importantes variables financieras, que si la brecha comercial es mayor o domina a la brecha de ahorro "el capital extranjero sustituye en cierta medida al ahorro nacional"; si la relación entre las dos brechas es la inversa, "el capital extranjero complementa al ahorro nacional". A nuestro parecer, en cualquiera de las dos situaciones mencionadas lo que existe en el fondo es una deficiencia fundamental en el ahorro nacional, en su canalización hacia la inversión, así como en la forma en que se realiza ésta.

Por otra parte debe de aceptarse, con el autor, que el modelo de las dos brechas —como todo análisis econométrico— tiene serias limitaciones, en lo que hace especialmente a la gran variabilidad de los parámetros en que se funda, causada por deficiencias en las bases estadísticas, que dificulta las proyecciones; asimismo, aun si fueran precisos los cálculos de esos parámetros, las proyecciones derivan de las condiciones básicas observadas en un período determinado, que no tienen por qué ser las mismas en el período proyectado. "Además, hay que admitir que existen otras variables que pueden tener importancia en las funciones y que el análisis no considera". Con todo, hay que entender, y así lo señala Marshall, que la naturaleza de los trabajos de este tipo da pie solamente, lo que ya es muy útil, a tener una idea más o menos aproximada de la dirección y magnitud probables de los fenómenos en estudio, estableciendo tal vez algunas posibles alternativas en las políticas económicas a llevar a cabo.

En relación a nuestro país, parece necesario señalar que es muy importante estar conscientes de la magnitud de los requerimientos de recursos para el desarrollo necesarios para incrementar más aceleradamente la tasa de crecimiento de México y el nivel de vida de su población. Sugerimos, no obstante, que la solución está menos en el financiamiento externo que en la realización de políticas globales, radicales e imaginativas que acrecienten el ahorro nacional a costa de los consumos no esenciales, que lo canalicen preferentemente a inversión en actividades directamente productivas, con una visión de largo plazo, y que provean la incorporación masiva a la producción nacional de la tecnología moderna de que urgentemente necesita.— JUAN JOSE HUERTA.

LA POTENCIA DE LA INDUSTRIA NORTEAMERICANA

Puissance de l'Industrie Americaine, GEOFFREY OWEN, Editions du Seuil, París, 1969, 142 pp.

El autor, economista inglés, se encuentra bien situado para analizar y criticar diversas facetas de la realidad económica estadounidense, lo que logra con notable objetividad. Más aún, el estudio se aparta de la tónica elogiosa que una cierta literatura aparecida en Europa desde hace más de un lustro, ha dado en presentar al sistema económico estadounidense como el modelo a seguir por los países o grupos de países industrializados para alcanzar los niveles de la potencia norteamericana.

Owen comienza su trabajo aclarando que, no obstante la oposición del sector de los negocios norteamericanos a la intervención del Estado en la vida económica, tendencia que sólo hasta años muy recientes se muestra más ecuánime, la economía

de Estados Unidos siempre ha sido una economía "mixta". Basta recordar la proveniencia de los fondos para la construcción de ferrocarriles, canales, caminos financiados durante el siglo pasado en la época del reinado de las tesis liberales. Tampoco se debe olvidar que las reformas instauradas por el Estado durante la crisis de los años treinta con la política del *New Deal* no fueron derogadas por administraciones posteriores, más ligadas a los círculos de los negocios.

Después de la última contienda mundial, la industria norteamericana se encontró frente a una situación de, virtualmente, única abastecedora de las regiones devastadas por la guerra. Este privilegio le trajo algunos problemas pasada una década. La industria europea fue reconstruida sobre mejores procedimientos técnicos y algunos de sus productos resultaron más competitivos que los estadounidenses, incluso en el propio mercado norteamericano.

A la invasión de mercancías extranjeras la industria estadounidense no siempre respondió con la petición de imposición de tarifas aduaneras más elevadas e implantación de cuotas de importación, muchas aceptaron el desafío y mejorando las técnicas de producción y de distribución se lanzaron a reconquistar sus posiciones en el mercado. Este fue el inicio de la nueva era en la industrialización norteamericana, que se consolidó con la diversificación de la producción hacia el interior y hacia el exterior del país, integraciones verticales hacia la obtención de materias primas, horizontales hacia el consumidor, y fusiones y adquisiciones.

Para Owen la competencia es la característica que diferencia más netamente a los empresarios europeos y estadounidenses, para estos últimos algo muy familiar aunque no siempre garantice los intereses de los consumidores. Para ello, el Gobierno estadounidense ha multiplicado sus intervenciones. Los primeros controles federales datan de fines del siglo pasado, dirigidos contra los nacientes *trusts*.

Dado el grado de arraigo de que han gozado las tesis liberales en el territorio estadounidense, no parece raro que la legislación anti-*trust* se fundara, 1o) en disposiciones para que las empresas compitiesen "leal y abiertamente", 2o) se aceptasen ciertas formas de control gubernamental cuando la competencia se revelase impracticable. Pero ninguno de los dos principios ha resultado plenamente satisfactorio. Ni la Ley Sherman de 1890 ni más tarde la Ley Clayton de 1914 pudieron impedir los movimientos de concentración que tuvieron lugar entre 1898-1901 y entre 1926 y 1930. La tercera ola de fusiones y concentraciones se inició en los años 50 y perdura aún.

La interpretación de las leyes anti-*trust* por la Suprema Corte de Estados Unidos ha variado, correlativamente a los cambios experimentados en la ideología de los magistrados que la componen, según sean favorables o menos favorables al liberalismo a ultranza, y vale decir, a los *trusts*.

Entre las medidas administrativas fundamentales del gobierno estadounidense están las que ejerce a través de la Comisión Federal de Comercio, creada para reprimir la publicidad engañosa y la corrupción comercial, facultada además para hacer estudios cuando se presenten signos de concentración creciente en alguna rama industrial. Los estudios comprenderían la conducta de las empresas con respecto a la competencia, o sea la política de costos y de precios que practique. Estudios de esta índole pueden dar origen a leyes reglamentarias que definan los límites autorizados de las fusiones horizontales y verticales en la actividad industrial de que se trate, como ocurrió en 1965 en la industria lechera. También se acepta la existencia de un cierto

grado de imprecisión en términos como "la excesiva dominación del mercado", los que difícilmente podrán ser definidos completamente. Sobre esto mismo se considera poco sensato el llegar a la prohibición pura y simple de las fusiones entre grandes firmas o las ententes de precios. De acuerdo con este criterio, cuando una empresa eficiente sea capaz de adquirir una posición dominante en un determinado mercado, ello no implica necesariamente la existencia de prácticas monopolistas, según afirmaba un juez: "si se estimula a una empresa a practicar la competencia no se la debe enjuiciar cuando sale victoriosa". El caso más notable al que se enfrentan las autoridades es el de General Motors que controla el 60% del mercado de automóviles, empresa de la que se sabe que su buena gestión es responsable de buena parte de su éxito y no se tienen pruebas de violaciones graves a la legislación comercial.

La Comisión Federal de Comercio registró 11 000 fusiones entre empresas estadounidenses, durante el período 1950-1964. A partir de 1950, las 200 más grandes empresas industriales han adquirido otras 2 000 firmas. Por su parte, 257 de las mil más grandes empresas industriales han desaparecido como consecuencia de fusiones. "Se debe estar consciente —afirma Owen— que la fragmentación de las grandes y eficientes firmas parece impracticable", y que cierto grado de dominación del mercado es la consecuencia inevitable de la dimensión de las firmas. En este caso la política del Estado es la de mantener esta fuerza económica dentro de límites razonables y estimular la competencia cada vez que esto sea posible. El criterio de la Corte y del Ejecutivo estadounidense es el de que una gran empresa debe encontrar su expansión utilizando sus recursos para penetrar en nuevos mercados y crear nuevas industrias, esto excluye la posibilidad de fusión o concentración con empresas ya existentes en una misma rama económica. Sin embargo, a pesar de la aprehensión que suscita una fusión, en la que participe una gran firma, cada caso es mejor examinarlo de acuerdo con sus propias características frecuentemente muy complejas.

En definitiva, la legislación anti-*trust* ha estimulado la competencia a través de los precios y ha restringido la tendencia a la dominación del mercado, lo que no ha impedido a ciertas empresas adquirir una dimensión enorme y alcanzar una fuerza considerable.

La gran barrera que representaba la legislación anti-*trust* para las concentraciones, se ha desplomado en estos últimos años y ha perdido la confianza de ciertos círculos de norteamericanos avanzados. Ante la nueva situación algunos proponen que someta a un registro y un reglamento federales a las empresas de gran talla. Una forma interesante de control, de relativa eficacia, la constituyen las encuestas efectuadas por las "Comisiones de la pequeña empresa" del Congreso y la Subcomisión Anti-*trust* del Senado, además de las intervenciones del Ejecutivo a través del Departamento de Comercio, acicateado por la opinión pública bajo la forma de denuncias públicas, que permiten recurrir a presiones oficiosas contra empresas delincuentes.

En cambio, se encuentran ampliamente reglamentados "los monopolios naturales" dedicados a actividades consideradas de interés público: combustibles: gas, carbón e hidrocarburos; transportes: aéreos, ferroviarios, carreteros y acuáticos; comunicaciones: teléfonos, telégrafos, radio y televisión; servicios generales: agua, electricidad, reglamentando las tarifas y asegurando la eficacia de los servicios.

En el capítulo quinto Owen se refiere a un problema de gran actualidad, el que representa la persistencia de los equipos administrativos de las empresas privadas: "oligarquía automática y perpetua". De la misma manera que los accionistas tienen una

débil influencia en la gestión de las empresas, la Bolsa ha perdido importancia como fuente de financiamientos. En la actualidad los planes de expansión de las empresas se fundan, primordialmente, sobre el autofinanciamiento y los préstamos concedidos por la banca comercial, pasando a segundo término la venta de valores en la Bolsa.

Sobre el movimiento obrero el autor tiene apreciaciones muy interesantes, como la siguiente: "El movimiento obrero es una fuerza conservadora que contribuye a la estabilidad de la sociedad norteamericana". De aquí deduce Owen que, de efectuarse algunos cambios radicales en la estructura de la sociedad estadounidense, es poco probable que se deban a la acción de los sindicatos. La combatividad y los objetivos de los sindicatos han variado de acuerdo con las épocas, en un primer momento se preocuparon por cosas elementales como su reconocimiento, pasaron más tarde a la demanda de mayores salarios, conseguido esto propugnaron mayores beneficios sociales para fijar su atención, recientemente, en la seguridad del empleo frente a los cambios tecnológicos.

Con respecto a las inversiones en el exterior, Owen estima en más de 3 000 el número de empresas estadounidenses que poseen filiales en el extranjero, de las cuales sólo un reducido número son verdaderamente "internacionales", es decir, que realizan la parte fundamental de sus actividades fuera de los límites de Estados Unidos. La internacionalización de los negocios ha puesto a la gestión estadounidense frente a problemas inhabituales y complejos.

Aunque ya en 1929 existían en Europa 1 300 empresas bajo control norteamericano total o parcial, la invasión de los mercados europeos por las empresas estadounidenses se realiza en gran escala a partir de los años cincuenta. Owen cree que tal tendencia se debe a las razones siguientes:

1) Dificultades para la introducción de los productos manufacturados debido a los aranceles discriminatorios impuestos por algunos países europeos después de la guerra.

2) El arancel común externo y diversas otras ventajas derivadas de la formación del Mercado Común Europeo.

3) Tendencia al desplazamiento de los productos norteamericanos por productos equivalentes de la propia industria europea.

4) La competencia de las importaciones dentro del propio mercado norteamericano obligó a las empresas estadounidenses a transferir parte de sus actividades a sus filiales en el extranjero a fin de abastecer desde fuera el mercado norteamericano y mantener su ventaja dentro del mismo.

5) Deseo de diversas empresas de diversificar sus actividades para reducir su dependencia con respecto a un mercado interior inestable y cíclico.

6) Curiosamente, razones de prestigio. La ausencia de intereses en el extranjero como la ausencia de medios de investigación es catalogada como símbolo de atraso.

7) La existencia de la legislación anti-*trust* como escollido para el crecimiento de las empresas dentro de actividades homogéneas.

La industria estadounidense está todavía en los albores de la "internacionalización", por lo que la mayoría de las filiales esta-

dounidenses dependen en alto grado de las matrices y, en la mayoría de los casos, no se permite que se responsabilice a las filiales de la fabricación y la venta de ciertos productos a escala mundial, incluyendo las exportaciones al mercado de Estados Unidos. El autor se pregunta lo que ocurrirá cuando las filiales de las empresas internacionales empiecen a ejercer por sí mismas una especie de soberanía que, dada la naturaleza de las empresas por definición no democrática, parece difícil de conciliarse con los intereses de los países donde operan. Algunos proponen la creación de un tribunal internacional que arbitre en los conflictos entre gobiernos y empresas extranjeras y establezca un código de buena conducta para estas últimas.

Hablando de los problemas de la investigación industrial en Estados Unidos, el autor estima que es muy relativo que la economía civil dependa en este aspecto de las "aperturas" o "derivaciones" de los descubrimientos con fines bélicos, como se ha pretendido que puede ocurrir permanentemente. Por su parte, las empresas privadas estimulan la investigación que las beneficia directamente. De esta manera, más del 90% de sus recursos se destinan a la investigación aplicada y sólo una mínima parte a la fundamental.

Como se dijo al principio, la influencia de los hombres de negocios se extiende más allá de los negocios y sus prejuicios y prestigio social imponen a la nación una cierta ideología, "la ideología de los negocios", que tiene en su favor el no ser impugnada por una ideología contraria entre otras clases como la de los obreros, por ejemplo.

Para Owen la influencia de los hombres de negocios no resulta de una "siniestra conspiración para apoderarse del control de la nación", sino de la realidad de su propio peso. En general el hombre de negocios estadounidense no se interesa por la política para manejarla en su propio beneficio, aunque ejerce su influencia sobre el Congreso para exigir protección contra la competencia extranjera. El hombre de negocios aspira a mantener su independencia y a girar sus negocios como mejor le parezca, de ahí que el conservatismo sea su mejor carta política, lo cual le permite mantener su libertad de acción y resguardarse de posibles cambios y reformas.

Para finalizar, Owen anota que la "Dominación de la gran empresa y de la ideología de los negocios es quizá el precio que Estados Unidos debe pagar por su eficiencia industrial". La rigidez de Estados Unidos con respecto a las naciones socialistas y la rigidez con que fueron tratados durante muchos años los proyectos industriales estatales de los países en vías de desarrollo se debe, en parte, a la rigidez de la ideología de los negocios.

En resumen, se trata de un libro del que pueden obtener muchos datos interesantes aquellos que se interesan por los problemas actuales de Estados Unidos y por el desarrollo industrial.— LEOPOLDO GONZALEZ AGUAYO.

NUEVA CONTROVERSIA SOBRE LA PLANIFICACION

El cálculo económico en una economía socialista,
MAURICE DOBB, Ediciones Ariel, Barcelona, 1970,
157 pp.

Podría pensarse que los cuatro ensayos que integran este pequeño volumen únicamente tienen validez histórica como muestras del amplio debate sobre la planificación, que de una forma

importante ocupó la atención de los economistas durante los años treinta de este siglo. Sin embargo, la afortunada supervivencia de Maurice Dobb como destacado participante de esa época, permite que dispongamos ahora adicionalmente de una visión de conjunto de las incidencias de la polémica y, en muchos aspectos, de una revisión a una discusión no concluida puesto que constantemente se renueva.

Ciertamente, el lector que conozca el capítulo VII de la obra fundamental del profesor Dobb *Economía política y capitalismo*, recibirá una aportación limitada de estos ensayos que comentamos, ya que sus argumentos fundamentales fueron expuestos ampliamente ahí. Además, el ensayo titulado: "Una nota sobre el ahorro y la inversión en una economía socialista", apareció completo como apéndice en dicha obra. No obstante, entre el primer artículo escrito sobre el tema en 1933 y la "Revisión de la discusión" de 1953, es posible encontrar una secuencia y una coherencia que interesa por la agudeza desplegada por el autor para detectar y ubicar la esencia del verdadero problema y desechar al mismo tiempo los lastres de la teoría ortodoxa.

Por una parte, en este recorrido intelectual, el profesor de Cambridge intenta poner al desnudo la naturaleza ideológica consciente e inconsciente, de los argumentos esgrimidos por teóricos como Mises, Hayek y Robbins, para afirmar la imposibilidad intrínseca del funcionamiento de una economía socializada. Como se recordará, estos críticos iniciaron la discusión centrándose en un aspecto importante de la cuestión: ¿la existencia de un mercado de bienes de consumo y producción, constituye o no la condición básica de todo cálculo económico? Sin embargo, como Dobb señalaba ya en 1939, el problema de la determinación de los precios o del cálculo económico bajo el socialismo fue enfocado y analizado como un pseudo-problema por los académicos occidentales. Es decir, el problema de diseñar un sistema de cálculo económico bajo el cual tomar decisiones racionales, fue tratado tan abstractamente y con un grado tal de complejidad bajo el prisma de las herramientas neoclásicas utilizadas por los críticos del socialismo, que primero insensiblemente, pero después rápidamente, la argumentación elaborada dejó de tener nexos con las experiencias y vicisitudes reales de la planificación socialista.

En efecto, como la respuesta dada a su pregunta inicial fue afirmativa, la crítica académica dedujo que, dada la inexistencia de un mercado competitivo bajo el socialismo, en el sentido de expresión de las "preferencias" de los consumidores, el funcionamiento del sistema sería irracional.

Como algunos defensores occidentales del socialismo aceptaron parcialmente la crítica y negaron que un sistema de mercado fuera incompatible con el socialismo, la intervención de Dobb tuvo que orientarse al mismo tiempo en dos sentidos. En primer lugar, tuvo que refutar a fondo la argumentación académica, pero también, hubo de señalar drásticamente a algunos defensores connotados, como el profesor Lange, los posibles peligros de aceptar, aun cuando fuera parcialmente, las mismas reglas del juego. En esta última dirección sus razonamientos se centraron en señalar las limitaciones que experimentaría la planificación socialista al incorporar el mecanismo de los precios: falta de coordinación en el sistema y fluctuaciones de sobreinversión y subinversión. De poco valdría construir el socialismo —decía— si ha de heredar los defectos inherentes del capitalismo y no ha de abocarse a resolver los problemas centrales de la producción: su racionalización mediante la eliminación del desperdicio y el incremento de la capacidad productiva del trabajo

mediante la inversión planificada. En esta argumentación, Dobb, al igual que Stalin en la realidad, desechó el empleo de "precios contables" como mecanismo práctico de decisión. No obstante, en este campo el rechazo obedeció a razones diferentes. Por una parte, el agudo sentido pragmático de Stalin le hizo aceptar el imperio real de la ley del valor como instrumento racionalizador durante la fase de transición al comunismo, aun cuando su radio de acción fuera concebido como circunscrito y limitado al no desempeñar el papel crucial de regulador de la producción. Por lo contrario, quizá pueda decirse que el rechazo de Dobb se ubicó más que nada, dentro de la discusión académica que tanto le interesaba refutar, ya que su esfuerzo se orientó a negar la necesidad de utilizar el beneficio, el precio y el interés sobre el capital, como instrumentos de cálculo económico y parámetros de eficiencia en la concepción utilizada por la economía neoclásica. Sin embargo, quizá su enfoque del problema no anticipó que ante la prolongación de la fase de transición, de los mismos planificadores soviéticos surgiera la proposición de utilizar precisamente dichas categorías como eje central de la planificación. Lo que sí percibió certeramente fue que durante la fase crítica de la industrialización soviética, las decisiones sobre inversión y consumo serían tomadas en una forma básicamente "arbitraria" bajo el imperativo de la ampliación de la capacidad productiva, antes que mediante un mecanismo particular. Como agente semiconsciente de la necesidad histórica de esta "acumulación primitiva socialista", Stalin habría de dar verdaderamente amplias muestras de la aplicación del principio.

En el terreno de la discusión en que a nuestro juicio Dobb se plantó con mayor tino, no deja de sorprender la brillantez con que pone en entredicho la concepción misma de la teoría del valor "concebida sólo como teoría del equilibrio". Nos dice que cuando se abandona el mito del consumidor como individuo aislado, se abre con claridad una concepción diferente. Por una parte, la teoría del equilibrio es "impotente para prescribirnos un máximo", la definición dada sería arbitraria porque no se puede juzgar la economicidad de una asignación real de recursos cuando se excluye específicamente cualquier supuesto sobre los fines a alcanzar y explícitamente se aceptan las nociones hedonísticas e ideológicas de las preferencias del consumidor. No es, dice Dobb, que los deseos de los consumidores particulares carezcan de importancia para la elección social, aun cuando bajo el sistema capitalista se dude de su base racional; sino que, como producto social, dichas necesidades son la resultante de la costumbre y la convención hasta ahora configuradas por el sistema de producción que las satisface. Por lo tanto, bajo el socialismo, el problema reside más que en conseguir para la población un nivel de vida más elevado en términos de un conjunto de medios de satisfacción, en "la introducción de nuevos estándares sociales o el encauzamiento de sus energías por vías nuevas y mejores. . ." Respecto a esta redefinición de fines sociales nada tiene que decir la teoría del equilibrio y los ajustes marginales.— JORGE DIAZ TERAN CAPACETA.

EL TRAFICO ATLANTICO DE ESCLAVOS

The Atlantic Slave Trade, PHILIP D. CURTIN, University of Wisconsin Press, Madison, 1969, 338 pp.

Esta obra está destinada a ser el estudio clásico en un tema que, en buen número de historias económicas, merece apenas una nota de pie de página. Constituye un trabajo relevante que dará origen a importantes programas de investigación, al debate

orientador y a una comprensión más profunda de la índole del tráfico de esclavos.

Desde sus inicios, este estudio capta el interés porque logra integrar los métodos cuantitativo y cualitativo. La minuciosa pesquisa en los archivos históricos de numerosos países ha permitido el establecimiento de cifras fidedignas por fuentes y destino de esclavos. Ahora se está en aptitud de indicar un número total de entre 8 y 10 millones para dicho comercio, desde sus inicios hasta su terminación, entre Africa y el Nuevo Mundo. Cuenta con un útil apéndice que examina con juicio certero la información relativa a la mortalidad de esclavos durante la travesía. Excelentes gráficas representan las corrientes principales para cada siglo y región. Por primera vez se conoce, *grosso modo*, la cantidad de esclavos que arribó a la América del Norte, Hispanoamérica, el Caribe, Brasil y otras zonas. Se dispone de estimaciones atendibles respecto a los procedentes de lo que hoy se denomina Angola, Ghana, el Congo y otras zonas.

A la abundancia de estos datos cuantitativos, pese a que muchos aspectos requieren mayor investigación para ser cubiertos a plenitud, debe atribuirse la alta calidad del análisis cualitativo. ¿Quién derivó beneficios monetarios del tráfico de esclavos? ¿Qué papel desempeñaron varios traficantes africanos en esta nefasta actividad? ¿Se puede considerar que la esclavitud brasileña fue realmente menos dura que la de la América del Norte, y, si esto fue así, a qué factores obedeció? ¿Cuáles fueron las consecuencias de que en ciertas colonias los esclavos se agrupasen por razón de proceder de grupos étnicos semejantes, en tanto que en otras se estimuló su mezcla con la finalidad de promover la heterogeneidad? ¿Qué modificaciones experimentó el tráfico esclavista, de un siglo a otro, y entre las diversas potencias coloniales? El profesor Curtin enfoca su facultad analítica hacia estas y otras interrogantes, con resultados sólidos, penetrantes y valiosos. Y, lo que no tiene precedentes, a los que discrepan se les han proporcionado los materiales cuantitativos para que efectúen sus propias interpretaciones cualitativas.

Además, en una fascinante introducción se narran históricamente los orígenes del mito del siglo XIX acerca de que el Nuevo Mundo absorbió 25 millones de esclavos, y en torno a su interpretación en la época moderna.

La obra estudia con singular destreza el mito y la realidad para asir el fenómeno del tráfico de esclavos en todas sus complejas facetas. Con frecuencia se dio el caso de que los colonos blancos de determinada colonia preferiesen los africanos "dóciles" de una región de Africa, mientras que en otra colonia los esclavos procedentes de la misma área eran clasificados como "revoltosos" y, por tanto, considerados no gratos.

Las concepciones erróneas de los traficantes respecto a la geografía africana se transmitieron a los estereotipos del Nuevo Mundo, habiendo jugado un significativo papel en la estructuración de las políticas coloniales.

El valor definitivo de esta obra estriba en que examina a escala multinacional la totalidad del tráfico atlántico de esclavos, utilizando fuentes del Nuevo y Viejo Mundos, en una amplia variedad de idiomas, y comparando y contrastando las políticas y prácticas francesa, portuguesa, británica, holandesa y española.

Finalmente: es un trabajo que, por sus elevados méritos, debiera traducirse a otras lenguas, para que fuera material de estudio en los centros académicos prestigiosos tanto de la América del Norte como de la América Latina.— AARON SEGAL.